



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

RÉGIMEN ADUANERO Y LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE  
VENTA EN LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE EQUIPOS  
MEDICOS EN EL CERCADO DE LIMA, 2017

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PÚBLICO

AUTORA

CARBAJAL QUISPE IVONNE

ASESOR

Mg. DIAZ DIAZ, DONATO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

TRIBUTACION

LIMA – PERÚ

2017 - II

PAGINAS PRELIMINARES

**Página del Jurado**

---

Presidente

---

Secretario

---

Vocal

### Dedicatoria

La presente investigación está dedicado a mis padres por brindarme su apoyo incondicional, mis abuelitos y a Dios por ser mi guía y darme las fuerzas para continuar.

### Agradecimiento

Agradezco a Dios por haberme dado la fuerza necesaria para seguir adelante por más obstáculos que eh tenido.

A mi padres por su apoyo incondicional y darme los ánimos para continuar.

Al Mg. Donato Díaz por la enseñanza que me brindo en el transcurso del desarrollo de la tesis y por el nivel de ayuda máxima que me brindo.

A las diferentes universidades o porque me brindaron las herramientas necesarias para desarrollarme profesionalmente

### Declaratoria de Autenticidad

Yo, Carbajal Quispe Ivonne, con DNI N° 71467519, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académica Profesional de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo, declaro bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad Cesar Vallejo

Lima, 11 de noviembre de 2017

---

Carbajal Quispe Ivonne

DNI: 71467519

## Presentación

Señores miembros del jurado:

Con el cumplimiento a las disposiciones vigente que señala el Reglamento de Grados y títulos de la Universidad Cesar Vallejo, someto a su criterio y consideración la presente Tesis titulada: “Régimen Aduanero y la determinación del precio de venta en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima”.

Esta investigación está desarrollada con investigaciones bibliográficas confiables que ayudan a profundizar el tema de investigación, se encuentra estructurado en 7 capítulos que serán descritos a continuación:

Capítulo I: Introducción conformado por la realidad problemática, trabajos previos, teorías relacionadas, formulación del problema, justificación del estudio, hipótesis y objetivos.

Capítulo II: Metodología: conformado por el diseño de investigación, variables, cuadro operacional, población y muestra, técnicas e instrumentos para la recolección de datos, validez y confiabilidad, métodos de análisis de todos y aspectos éticos.

Capítulo III: Resultados

Capítulo IV: Discusión

Capítulo V: Conclusiones

Capítulo VI: Recomendaciones

Capítulo VII: Referencias

El objetivo principal de la tesis es verificar si el régimen aduanero guarda relación con el precio de venta en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017.

Carbajal Quispe Ivonne

## Resumen

La presente investigación titulada: “Régimen Aduanero y la determinación del precio de venta en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017, tiene como objetivo principal determinar la relación entre el régimen aduanero y el precio de venta en las empresas de importadoras en el Cercado de Lima, 2017.

Esta investigación está desarrollado bajo un diseño no experimental transversal, debido a que las variables estudiadas no serán manipuladas, está conformado por una población de 439 empresas dedicadas al rubro de comercialización e importación de equipos médicos en el Cercado de Lima, de lo cual se utilizó el factor de exclusión quedando 19 empresas con 76 trabajadores , para la delimitación de la muestra se utilizó una formula estadística con un margen de error de 0.05, un nivel de confiabilidad del 95% y el total de la población, por lo que la muestra quedara limitada por 64 personas de las diferentes áreas. Se utilizó la encuesta como técnica e instrumento de recolección de datos, el cual ha sido validado por jueces expertos de la Universidad Cesar Vallejo y por el coeficiente de Alfa de Cron Bach.

Para la comparación de la hipótesis se procederá a utilizar la prueba del coeficiente del Rho Spearman, según la formula aplicada nos muestra la relación entre la variable independiente y dependiente.

Como parte final de la investigación se concluyó que el régimen aduanero se relaciona con el precio de venta, por lo que el resultado obtenido ayudara a tener en claro que es necesario considerar todos los gastos incurridos en la importación y de esta manera se pueda determinar un precio de venta real.

Palabras clave: importación, estrategia de precios, incoterm, precio de venta y obligaciones aduaneras.



## Abstract

The present investigation entitled: "Customs Regime and the determination of the sale price in the importing companies of medical equipment in the Cercado de Lima, 2017, has as main objective to determine the relationship between the customs regime and the sale price in the companies of importers in the Cercado de Lima, 2017.

This research is developed under a non-experimental transverse design, because the variables studied are not manipulated, it is made up of a population of 439 companies dedicated to the commercialization and importation of medical equipment in the Cercado de Lima, which was used the factor of exclusion being 19 companies with 76 workers, for the delimitation of the sample was used a statistical formula with a margin of error of 0.05, a level of reliability of 95% and the total population, so that the sample remained limited by 64 people from different areas. The survey was used as an instrument for data collection, which has been validated by expert judges of the César Vallejo University and by the Alpha coefficient of Cron Bach.

For the comparison of the hypothesis, we will proceed to use the Rho Spearman coefficient test, according to the applied formula that shows the relationship between the independent and dependent variable.

As a final part of the investigation, it was concluded that the customs regime is related to the sale price, so the result was helped to be clear that it is necessary to consider all the expenses incurred in the importation and in this way You can determine a real sale price.

Key words: import, pricing strategy, incoterm, sale price and customs obligations

Página del Jurado	3
Dedicatoria	4
Agradecimiento	5
Presentación	7
Resumen	8
Abstract	9
1.1. Realidad problemática	10
1.2. Trabajos previos	12
<b>1.2.1. Antecedentes de la variable independiente: Régimen Aduanero</b>	<b>12</b>
<b>1.2.2. Antecedentes de la variable dependiente: determinación del precio de venta</b>	<b>16</b>
1.3. Teorías relacionadas al tema	18
<b>1.3.1. Teoría científica del Régimen Aduanero</b>	<b>18</b>
<b>1.3.2. Marco teórico del precio de venta</b>	<b>30</b>
1.4. Formulación del problema	36
<b>1.4.1. Problema general</b>	<b>36</b>
<b>1.4.2. Problemas específicos</b>	<b>36</b>
1.5. Justificación del estudio	37
<b>1.5.1. Conveniencia</b>	<b>37</b>
<b>1.5.2. Relevancia social</b>	<b>37</b>
<b>1.5.3. Implicancias prácticas</b>	<b>37</b>
<b>1.5.4. Valor teórico</b>	<b>37</b>
<b>1.5.5. Utilidad metodológica</b>	<b>38</b>
<b>1.5.6. Viabilidad</b>	<b>38</b>
1.6. Hipótesis	38
<b>1.6.1. Hipótesis general</b>	<b>38</b>
<b>1.6.2. Hipótesis específica</b>	<b>38</b>
1.7. Objetivos	39
<b>1.7.1. Objetivo general</b>	<b>39</b>
<b>1.7.2. Objetivos específicos</b>	<b>39</b>
2.1. Diseño de investigación	41
2.2. Variables, Operacionalización	42

<b>2.2.1. Definición de la Variable Independiente</b>	<b>42</b>
<b>2.2.2. Definición de la Variable dependiente</b>	<b>42</b>
2.3. Cuadro operacional	43
2.4. Población y muestra	44
<b>2.4.1. Población</b>	<b>44</b>
<b>2.4.2. Muestra</b>	<b>46</b>
2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	47
<b>2.5.1. Técnicas e instrumentos de recolección de datos</b>	<b>47</b>
<b>2.5.2. Validación y confiabilidad de los instrumentos de validación</b>	<b>48</b>
2.6. Métodos de análisis de datos	50
2.7. Aspectos éticos	50
3. RESULTADOS	52
<b>3.1. Análisis de los resultados</b>	<b>52</b>
3.2. Validación de hipótesis	68
<b>3.2.1. Comparación de Hipótesis General:</b>	<b>69</b>
<b>3.2.1. Comparación de Hipótesis Específica 1:</b>	<b>70</b>
4. Discusión de resultados	77
5. Conclusiones	82
1. Recomendaciones	84
Referencias bibliográficas	86
ANEXOS	91

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1.....	41
Figura 2.....	42
Figura 3.....	43
Figura 4.....	44
Figura 5.....	45
Figura 6.....	46
Figura 7.....	47
Figura 8.....	48
Figura 9.....	49
Figura 10.....	50
Figura 11.....	51
Figura 12.....	52
Figura 13.....	53
Figura 14.....	54
Figura 15.....	55
Figura 16.....	56

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 .....	38
Tabla 2.....	39
Tabla 3.....	40
Tabla 4.....	41
Tabla 5.....	42
Tabla 6.....	43
Tabla 7.....	41
Tabla 8.....	42
Tabla 9.....	43
Tabla 10.....	44
Tabla 11.....	45
Tabla 12.....	46
Tabla 13.....	47
Tabla 14.....	48
Tabla 15.....	49
Tabla 16.....	50
Tabla 17.....	51
Tabla 18.....	52
Tabla 19.....	53
Tabla 20.....	54
Tabla 21.....	55
Tabla 22.....	56

CAPITULO I  
INTRODUCCION

## I. INTRODUCCION

### 1.1. Realidad problemática

En los últimos años el comercio internacional se ha reflejado con una persistente debilidad de la economía mundial. Sin embargo se puede fortalecer el crecimiento con la circulación de mercaderías sin trabas.

Los importadores más grandes a nivel mundial son: China, Estados Unidos, Alemania, Japón y los Países Bajos encabezaron, en ese orden, la clasificación de las economías que más productos comercializaron en el exterior. Mientras que Estados Unidos, China, Alemania, Reino Unido y Japón

En el Perú, las importaciones son de gran fundamento para el desarrollo, y en los últimos meses se ha ido incrementando, ya que no es un país industrializado, es por ello que nos abastecemos de otros países como Ecuador, Argentina, Brasil, China y Estados Unidos, ya sea en alimentos, tecnología y en este caso equipos médicos, sin embargo muchos contribuyentes desconocen los tributos y gastos que incurren en una importación y por ende no establecen un precio de venta apropiado para que les pueda generar más ganancias.

El crecimiento de las importaciones en este sector cada año va incrementando, por ende, también aumenta la informalidad de pequeñas empresas, que prefieren comprar equipos médicos de la clandestinidad corriendo muchos riesgos ya que no se sabe la procedencia del equipo y a la vez pierden crédito fiscal porque dichas empresas informales no generan ningún tipo de comprobante, es una amenaza para las empresas formales ya que los precios que ellos ofrecen por algún equipo médico es menor ya que ellos no consideran los gastos que se tiene que cubrir y la ganancia que se debe generar por la venta de dicho producto.

Las empresas importadoras de equipos médicos de Lima Cercado que serán objeto de estudio en esta investigación, algunas de las empresas mantienen

Debilidades con respecto a la determinación del precio de venta y el debido registro contable de los productos importados.

El principal problema en las empresas importadoras de equipos médicos en el distrito de Lima Cercado es que no saben determinar el precio de venta del producto, esto se debe porque no cuentan con un adecuado centro de costos de importación para que puedan conocer los gastos incurridos durante la importación.

Otro de los grandes problemas que tienen las empresas de este rubro es el inadecuado registro contable ya que no se basan en las normas internacionales de contabilidad y no aplican el adecuado tratamiento contable, en algunos casos las empresas tienen problemas con la Sunat como multas por no aplicar un adecuado tratamiento contable en la importación.

Para evitar errores en el registro de la importación es necesario basarnos en las normas internacionales y seguir el adecuado tratamiento contable, para lograr reducir las empresas informales del sector de importación es necesario realizar una revisión de la procedencia de cada producto ya que la principal competencia son las empresas que compran los equipos de forma clandestina y lo venden a un bajo precio.

La presente investigación pretende dar a conocer la incidencia que tiene el régimen de importación en la determinación del precio de venta en las empresas importadoras de equipos médicos a nivel de Lima Cercado, basándose en las normas, legislación aduanera, estrategias de precios, costo de importación, obligaciones aduaneras, entre otros; la cual servirá como material de consulta para futuras investigaciones.



## 1.2. Trabajos previos

### 1.2.1. Antecedentes de la variable independiente: Régimen Aduanero

Para Rosas (2012), en su tesis titulada: El derecho Comunitario Andino y el aspecto material y temporal de la hipótesis de incidencia tributaria de la norma tributaria que regula los derechos de aduanas que surgen en el contexto del régimen aduanero de importación para el consumo.

Señala como conclusiones que la doctrina tributaria dominante llama hipótesis de incidencia tributaria es llamada por otras con distintos nombres, así tenemos, por ejemplo, a la doctrina y legislación española que la llama hecho imponible

No es correcto ubicar a la base imponible y alícuota en el impuesto (HIT) de la norma tributaria, pues no contribuye a la descripción del hecho que se pretende gravar.

Se entenderá por importación al ingreso físico, electrónico o similares de un bien (bien mueble corporal o incorporeal) proveniente del exterior al territorio aduanero, entendiéndose como exterior a un país extranjero, zona franca o CETICOS.

Girao (2016), en su tesis titulada: *La medida de incautación en la investigación del delito de defraudación de rentas de aduanas en el régimen de importación para el consumo*. Tesis para Magíster en Derecho Penal de la Universidad Pontificia Universidad Católica del Perú.

Como conclusiones señala que el régimen de importación para el consumo es considerado como el régimen aduanero principal por generar al Estado importantes ingresos económicos a diferencia de otros regímenes aduaneros, siendo una herramienta fundamental en la recaudación de los tributos aduaneros.

La aplicación de la medida de incautación en el ámbito de los delitos aduaneros cumplirá una finalidad instrumental y coercitiva, tanto para fines de la investigación fiscal como para la aplicación de las consecuencias legales.

El objeto del delito de la defraudación de rentas de Aduanas en el régimen de importación para el consumo son los tributos u otros gravámenes, los derechos

antidumping o compensatorios que gran la importación o el aprovechamiento ilícito de una franquicia o beneficio tributario.

Álvarez y Cárdenas, (2013-2014), en su tesis titulada *Aplicación de los regímenes aduaneros (10 y 70) en depósito temporal y aduanero de las importaciones aplicadas en la empresa Adapaustro S.A.* Tesis para optar de Contadora Publica Auditora.

Adapaustro al ser una empresa que brinda el servicio de una almacenadora en la ciudad de Cuenca demuestra que puede efectuar un análisis correcto y eficaz en sus aéreas, viéndose su imagen reflejada en el Talento Humano de sus departamento los mismo que imparten cada uno de sus conocimientos.

El trato que brindamos es de una manera directa haciéndole sentir a nuestros clientes seguros y confiables de dejar en nuestras manos que su mercancía llegue hasta nuestras instalaciones, lo que nos ayuda a que Adapaustro sea diferente ante la competencia.

Por último, nuestro objetivo es detallar el funcionamiento de los regímenes existentes en las importaciones, enfocándonos en los inventarios del Depósito Aduanero de las mercaderías presentes en las bodegas de Adapaustro.

Es por esto que Adapaustro es una empresa líder en el austro con una trayectoria de trabajo constante por más de 17 años con cambios y adecuaciones capaces de cumplir con las expectativas generales que impone la Senae, quienes confían en nuestro trabajo diario.

Con la creación de este proyecto se verá reflejada la situación actual de una empresa de importaciones que mantiene mercancías almacenadas en los regímenes 10 y 70, aplicando un servicio establecido capaz de solventar las nuevas tecnologías y necesidades que el mercado hoy en día exige.

Cruz (2013), en su tesis titulada: *Drawback: a la luz del principio de legalidad.* Tesis para optar Magister en derecho de la Empresa con mención en Gestión Empresarial.

El Principio de Reserva de Ley que recoge nuestro ordenamiento a nivel constitucional y legal establece que los elementos esenciales del tributo así como

el establecimiento de beneficios tributarios son materias para ser reguladas exclusivamente por ley.

Sin embargo nuestra Constitución establece una excepción a dicha regla en el caso de las tasas y aranceles. Esta excepción debe entenderse como la facultad de regulación de la tarifa arancelaria a través de Decreto Supremo en mérito a la concordancia existente entre el Artículo 74° y el Inciso 20) del Artículo 118° de la Constitución. No obstante, tal regulación mediante Decreto Supremo no incluye el beneficio de restitución total o parcial de los derechos arancelarios.

La seguridad jurídica es un principio que consiste en eliminar la incertidumbre jurídica en el proceso de creación, interpretación y aplicación de normas jurídicas, su existencia es esencial para el desarrollo de cualquier estado.

Los derechos arancelarios son tributos, bajo la modalidad de impuestos no vinculados que gravan el ingreso, salida o traslado de mercancías de un país. En el caso peruano dichos impuestos solo gravan a las mercancías que ingresan al país.

Rosado (2014). En su tesis titulada: *Importaciones de bienes y el proceso de liberaciones del ministerio de educación* 2013. Tesis para obtener el título profesional de Contador Público.

Tiene como objetivo general Identificar la relación del impacto de los procedimientos de liberaciones del Ministerio de Educación y las Importaciones de Bienes para fines educativos periodo 2013; a través del flujo de importaciones para fines educativos al periodo 2013, mediante el sistema SINAD se obtiene datos gráficos sobre el número de liberaciones registradas por institución, por fecha y valor CIF, mostrando que en el año 2013 la Pontifica Universidad Católica del Perú fue la que más importaciones realizó con un total de 50 liberaciones y con un valor en aduanas de 1,651.41 UIT , seguido de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos con 23 liberaciones por importaciones, ya que no todas las Instituciones Educativas se acogen a este beneficio del DL N° 882.

A nuestro objetivo específico identificar el vínculo del cálculo del valor de aduanas sobre la aplicación de los procedimientos de liberaciones del Ministerio de Educación, periodo 2013, se determina cuando la institución que va a realizar una

importación con fines educativos se acoge el proceso de liberaciones, esta queda extinta de deuda tributaria, teniendo como requisito que el valor de aduanas sea igual al valor de liberación, valor CIF, pero aún falta tener una conexión directa con la SUNAT para realizar las verificaciones de las liberaciones en línea.

El siguiente objetivo específico es Establecer la relación de la clasificación arancelaria en el procedimiento de liberaciones del Ministerio de Educación periodo 2013, las importaciones de bienes con fines educativos que se acoge al proceso de liberaciones, deben de estar clasificadas en las partidas Arancelarias Exoneradas según el DS 046-97, verificando los bienes que ingresan al país y cumplan con sus normas establecidas. En la página web del ministerio de Educación se puede encontrar el listado de partidas Arancelarias Exoneradas así cumplir con los procedimientos de Liberación del Ministerio de Educación e incrementar el flujo de importaciones de bienes con fines educativos

Finalmente la relación del procedimiento de liberaciones del Ministerio de Educación en el flujo de importaciones liberadas de bienes de uso educativo periodo 2013, mediante el beneficio de la ley N°882 Promoción de la inversión en la Educación, se da un tratamiento especial para las importaciones con fines educativos.

Oliva (2014), Diagnostico de sobrecostos de las importaciones vía aérea del mercado farmacéutico de lima. Tesis para obtener el título profesional de Lic. Negocios internacionales.

La frecuencia de sobrecostos que se da en la empresa Novaderma SAC, es muy alta, de todas las importaciones que han realizado los trabajadores de vía aérea, afirman que el 95% de las operaciones han presentado sobrecosto en el año 2013, tal como se puede visualizar en la tabla 4.

La frecuencia de los factores internos en los sobrecostos que se da en la empresa Novaderma SAC es muy alta, de todas las importaciones que han realizado los trabajadores de vía aérea, afirman que el 60% de las operaciones se han dado por factores internos en el año 2013.

### 1.2.2. *Antecedentes de la variable dependiente: determinación del precio de venta*

Para Ancco (2015). En su tesis titulada: Costos de Importación y su incidencia en la determinación de precios de venta en las empresas importadoras de vehículos menores en el distrito de San Martín de Porres. Tesis para obtener el título de contador público. Universidad Cesar Vallejo.

Tiene como objetivo determinar de qué manera los costos de importación inciden en la determinación de precios de venta en las empresas importadoras de vehículos menores en el distrito de San Martín de Porres, periodo 2015.

Por lo que concluye que la hipótesis general planteada fue validada y afirmada de tal manera que los costos de importación inciden en la determinación de precios en las empresas importadoras de vehículos menores del distrito de San Martín de Porres en el periodo 2015, ello se concluye según los resultados obtenidos porque el estudio revela que las empresas al momento de determinar el precio de venta al consumidor final identifica los costos incurridos en la importación, y otros costos relacionados, muy aparte del margen de utilidad, que también es determinante; si los costos de importación son determinados correctamente tendremos una estructura de costos válida para determinar los precios de venta, lo cual permitirá determinar un margen razonable sobre el costo para la obtención de las ganancias en la empresa.

Para Gilio, R. (2012). *Importancia de los costos por órdenes de producción para determinar el precio de venta de las fibras textiles de la empresa Tejicroch SAC. Ate, Lima – año 2011.* Tesis para obtener el título profesional de Contador Público. Universidad Cesar Vallejo.

Determinar como el sistema de costos por órdenes de producción incide en el precio de venta de las fibras textiles en la empresa de Tejicroch S.A.C en Ate- Lima.

Se ha logrado contrastar y verificar al 100% la hipótesis planteada, determinando que los costos por órdenes de producción incide en el precio de venta de las fibras

textiles de la empresa SAC por tanto tiene la necesidad de establecer estrategias y políticas de costos para determinar un precio idóneo de las fibras que permita a la empresa competir en el mercado nacional.

Para Pozo, R. (2011). Incidencia de los sistemas de costos en la fijación de precios de la asociación de productores agropecuarios unión libre. Tesis para obtener el título de contador público. Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.

Cuyo tipo de investigación utilizada es cuantitativo descriptivo y aplico el cuestionario para la recolección de datos. Las técnicas de recolección de datos fueron la encuesta realizada a los productores agropecuarios.

Cuyo objetivo es determinar los métodos de fijación de precios, que ayude al establecimiento de precios de ventas competitivos en la asociación de productores agropecuarios unión libre.

Por lo que concluye que los métodos existentes para el establecimiento de precios, el más acertado a criterio de los interesados, es el de fijación de precios en base al costo, por lo que se recomienda implementar un sistema de costo el mismo que le permita optimizar sus recursos y sobre todo obtener el costo real del producto terminado, para en base a este reestructurar el precio de venta actual.

Cuyo objetivo es determinar los métodos de fijación de precios, que ayude al establecimiento de precios de ventas competitivos en la asociación de productores agropecuarios unión libre.

Por lo que concluye que los métodos existentes para el establecimiento de precios, el más acertado a criterio de los interesados, es el de fijación de precios en base al costo, por lo que se recomienda implementar un sistema de costo el mismo que le permita optimizar sus recursos y sobre todo obtener el costo real del producto terminado, para en base a este reestructurar el precio de venta actual.

### 1.3. Teorías relacionadas al tema

#### 1.3.1. *Teoría científica del Régimen Aduanero*

La primera aproximación de la economía política clásica se da con el boom del comercio internacional, donde Bajo, O (1991) señala que el tema del comercio internacional se encuentra en Adam Smith y constituye la teoría llamada teoría de la ventaja absoluta. De acuerdo con la formulación de Smith, un país exportaría (importaría) aquellas mercancías en las que tuviera ventaja (desventaja) absoluta de costes, esto es, aquellas mercancías cuyo coste total de producción en términos absolutos fuera inferior (superior) en dicho país con respecto a los costes derivados de producir la misma mercancía en el otro país con respecto a los costes derivados de producir la misma mercancía en el otro país considerado; ello redundaría, a su vez, en un incremento del bienestar de ambos países y del mundo en su conjunto. [...] Sin embargo Ricardo desarrolla el principio básico de la teoría de la ventaja comparativa: un país exportaría (importaría) la mercancía que produce con un menor (mayor) coste relativo, en términos de otra mercancía (pág. 15-16).

#### a) *Definición del Régimen Aduanero*

Este régimen está formado por un conjunto de normas y obligaciones que el importador debe cumplir, para que de esa manera su mercadería ingrese al territorio peruano sin ninguna restricción.

Según Matsuura (2012), sostiene que el régimen aduanero de importación para el consumo es todo aquel ingreso de mercadería al territorio peruano, luego de efectuar el pago de los tributos arancelarios, recargos o multas si hubiera y demás impuestos. Es necesario recalcar que se consideraran mercadería nacionalizadas cuando se haya realizado el levante. Por otro lado en caso de las zonas especiales se consideraran mercadería nacionalizadas por el simple hecho de estar en ese territorio (p. 171).

Hay que mencionar, que una importación que no supera los \$2,000dolares americanos tiene la facilidad de acogerse al sistema de importa fácil de esa manera podrá realizar el pago de los tributos en cualquier identidad bancaria, de esa manera la sunat ayuda a pequeños contribuyentes, por otra parte, si su valor de la mercancía tiene el monto de \$200, el contribuyente no realizara ningún trámite aduanero, ni pagara tributos (Sunat, s.f. parr. 1-2).

Revenue (s.f) it indicates the following that International Custom procedures are essentially preceded by the declaration of intent by importers through authorized declarants. These declarations of intent are termed “customs Regimes” which are numerically coded as follows: Direct export, temporary export, re-export, direct import (Home Consumption), temporary import, re- import, warehousing, transit, transshipment, Free- zone, shipstores (pag. 2)

Recuperate:

[http://gra.gov.gh/docs/info/customs/customs\\_procedures.pdf](http://gra.gov.gh/docs/info/customs/customs_procedures.pdf)

#### *b) Ingreso de mercancías extranjeras nacionalizadas*

Este ingreso de mercadería debe ser vía aérea o marítima, dentro de ello se conoce que al nacionalizar un producto se está generando tributos.

Una vez que las mercancías entren al territorio peruano son trasladados al almacén siempre y cuando lo establezca la ley es por ello que Indesta (2013) nos señala que:

La responsabilidad del transportista termina en el momento que se entrega las mercancías al dueño o consignatario en el punto de llegada, dicho transportista no tiene la obligación de realizar el traslado a otros recintos  
(p.54).

#### *c) Tributos Aduaneros*

Asimismo cada vez que se realiza los ingresos de mercancías se genera tributos o derechos arancelarios la cual debe ser pagada por el contribuyente (importador)



para que de esa manera pueda retirar la mercancía que ingreso al territorio peruano, la Sunat señala

#### Derechos AD – Valorem:

El Ad-Valorem es un derecho arancelario que se grava dentro de la importación; teniendo como tasa impositiva (04) niveles: 0%, 4%, 6% o 11%, según sub-partida nacional.

#### Derechos Correctivos Provisionales ad Valorem

Este derecho es aplicado para los miembros de la Comunidad Andina: teniendo como tasa el 29% Ad-Valorem CIF (Sunat S.f. párr.32)

#### Derechos Específicos-Sistema de Franja de Precios

Son los tributos que gravan las importaciones de productos agropecuarios (leche, azúcar) teniendo una tasa variable. Lo cual se determina que dichos derechos variables adicionales no podrán exceder del 20% del valor CIF (Sunat. S.f. párr. 33).

#### Impuesto Selectivo al Consumo –ISC

Este impuesto está compuesto por 3 sistemas así lo establece la Sunat:

1. Sistema al valor: Este sistema lo conforma el valor CIF aduanero según el Acuerdo del Valor de la O.M.C. más los derechos arancelarios a la importación. Teniendo una tasa variable.
2. Sistema específico: en este sistema la base imponible lo constituye el volumen importado la cual tendrá que ser expresado en unidades de medida, teniendo una tasa variable.
3. Sistema al Valor según Precio de Venta al Público: en el último sistema la base imponible está compuesta por el precio de venta que es dada por el importador multiplicado por el factor 0.847 (parr.35).

## Impuesto General a las Ventas –IGV

Basauri (2013) define al IGV como un tributo interno teniendo como tasa impositiva el 16% de la mercancía ingresada al país , excepto de las que están exoneradas, en el caso de una importación su base imponible está conformada por el valor CIF aduanero según el Acuerdo de la O.M.C. más los derechos arancelarios y demás impuestos. A dicho porcentaje se le tendrá que agregar el 2% que llega a ser el Impuesto de Promoción Municipal donado un total de 18% (p.44).

TIPO DE PRODUCTO: AUTOCLAVE (8419.89.10.00)

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad/ Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho específico	N.A
Derecho Antidumping	N.A
Seguro	1%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida	U

Recupero de

<http://www.aduanet.gob.pe/servlet/AIScrollini?partida=8419891000>

TIPO DE PRODUCTO: AGUJA DE PLASTICO (9018.31.20.00)

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad/ Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho específico	N.A
Derecho Antidumping	N.A
Seguro	2%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida	*

Recupero de

<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

TIPO DE PRODUCTO: RAYOS X – PARA USO MEDICO, QUIRURGICOS, ODONTOLOGICOS O VETERINARIO (9022.19.00.00)

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad/ Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho específico	N.A
Derecho Antidumping	N.A
Seguro	2.5%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida	*

Recupero de

<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

## TIPO DE PRODUCTO: ELECTROCARDIOGRAFO (9018.11.00.00)

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad/ Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho especifico	N.A
Derecho Antidumping	N.A
Seguro	1%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida	U

Recuperado de

<http://www.aduanet.gob.pe/servlet/AIScrollini?partida=9018110000>

*d) Nacimiento de la Obligación tributaria*

Hay 4 ocasiones en la cual se hace referencia el nacimiento de la obligación tributaria aduanera es por ellos que Indesta (2013), no señala:

La obligación tributaria aduanera en la importación para el consumo, dicha obligación comienza en la fecha que se genere la numeración de la declaración.

En el traslado de mercancías en zonas especiales, la obligación nace en la fecha que se presenta la solicitud de traslado.

En el caso de transferencia de mercaderías importadas con exoneración su obligación tributaria nace en el día que se presenta la solicitud por la transferencia de mercancía, se hará dicha excepción si la mercancía será transferida a los tres gobiernos (p.59).

En la admisión temporal para la reexportación dentro del país ser en la con la que se solicitó el régimen (p.59).

### *e) Determinación de la Obligación Tributaria*

La determinación de la obligación tributaria puede realizarse por la administración Aduanera o el contribuyente es por ello que INDESTA (2013), señala que será determinado a través de la base imponible

A través de la base imponible se puede aplicar los derechos arancelarios que corresponden de acuerdo al sistema de valoración. (pag.60)

#### **Aplicación de los tributos**

Para la determinación del ad valorem se tendrá como base imponible el valor CIF , y para la determinación del Impuesto General a las ventas más el impuesto municipal podrán calcularlo del valor CIF mas todos los derechos arancelarios (p.60).

### *f) Imposiciones a la Importación*

Son gravámenes que tienen algunas mercancías, dentro de ello tenemos el Derechos Antidumping se da cuando la mercancía amenace o dañe la producción nacional, luego tenemos el derecho compensatorio es por ello que Villanueva (2014) señala en su libro:

#### **Derecho Antidumping**

Este derecho permite el ingreso de mercancía de un país a otro, teniendo un precio menor a su valor normal, sin embargo en las importaciones en las importaciones este derecho busca mantenerse al mismo precio del país de origen, es por ello que la aplicación de este derecho se tiene que corroborar si el producto se está vendiendo por debajo del precio o daña a la producción nacional (pág. 210).

#### **Derecho Compensatorio**

Es aplicado para impedir o anular algunas importaciones subsidiadas en su mercado de origen, es decir un producto parecido a los que produce la industria del país, este derecho busca tener la misma condición para que se puedan igualar el precio que tendrían en el mercado.

Al igual que el derecho anterior tiene que tener una prueba del daño, es por ello que ningún estado puede aplicar este derecho a menos que este producto subsidiado cause o dañe al país (p.211).

#### Régimen de Percepción del IGV – Venta Interna

El régimen de percepción consiste en que el vendedor tiene la obligación de cobrar un porcentaje adelantado del IGV, que afectara a operaciones futuras, en este caso tenemos el régimen de percepción que es aplicable a la importación definitiva la cual tiene que aplicar el porcentaje (10%, 5% o 3.5%) según corresponda sobre el importe de la operación, es por ello que la Sunat señala en el ámbito de aplicación que:

Se aplicaran en la importación definitiva en la cual se encuentra gravada el IGV, este importe está conformado por el valor CIF más todos los tributos que graven la importación y, de ser el caso, se incluirán los derechos de antidumping y compensatorios (s.f. párr. 12)

Teniendo en cuenta porcentaje sobre el importe de la operación:

Se utiliza el 10% Cuando se efectuó la numeración de la DAM o DSI

Se utiliza el 5% Cuando las mercaderías usadas se nacionalicen.

Se utiliza el 3.5% se efectuará este porcentaje siempre y cuando no se encuentre en los dos porcentajes ya mencionados (S.f. párr.15).

#### *g) Formalidades Aduaneras*

Dentro de las formalidades aduaneras tenemos la Transmisión de información a cargo de los almacenes aduaneros.

Una vez que ingresa la mercadería a los almacenes aduaneros, deberán transmitir la información a la Administración Aduanera de lo carga, forma y condiciones que se está recibiendo o que están por recibir, se asigna un plazo siempre y cuando este establecido por el reglamento que dispone la Administración aduanera (SUNAT. s.f párr. 14)

No existirá responsabilidad de la mercadería en los casos siguientes:

Caso de fuerza mayor

Causa propia de la mercancía;

Falta de contenido por la mala condición del envase o embalaje.

Daños causados por la acción atmosférica (SUNAT. s.f párr. 18)

Vilches, (2014) señala los procedimientos de las formalidades aduaneras dentro de ella se tienen la transmisión electrónica donde señala si se encuentra en despacho anticipado o es un depósito temporal entre otros.

i. Transmisión electrónica

En este proceso el despachador de aduanas va a solicitar el régimen de importación para el consumo, mediante la transmisión de los datos de la DUA.

ii. Numeración de la DUA

Se genera automáticamente la numeración de la DUA cuando la información está conforme, dicha información es validada por SIGAD y por último se liquidan e la deuda tributaria aduanera y si hubieran los derechos antidumping o compensatorios (p.315).

En este proceso de transmisión de información se indica los siguientes códigos

a. Despacho Anticipado:1-0	
	03 Punto de Llegada
	A Terminal portuario, terminal de carga aérea y otras vías.
	B Depósito temporal
	04 Zona Primaria con Autorización Especial ( <i>*Requiere de la Autorización Especial de Zona Primaria declarada procedente</i> )
b. Despacho Urgente:	
	0-1 Despachos de envíos de urgencia:
	0-2 Despachos de envíos de socorro:
c. Despacho Excepcional: 0-0	

Recuperado de

[http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/etapas\\_transmision\\_dua.html](http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/etapas_transmision_dua.html)

*i) Garantías Aduaneras*

Es otorgado por Aduanas para afianzar la cancelación de los tributos y el cumplimiento de las formalidades legales; esta garantía debe ser emitida a favor de la SUNAT en una hoja membretada, esta no debe tener cláusulas que limiten su ejecución.

Actualmente contamos con 10 tipos de garantía así lo señala Zagal (2013):

**Fianza**

Es un documento que constituye la garantía, donde debe ser a favor de la SUNAT, expresando dicha obligación que está siendo garantizada, este documento debe estar membretada por una entidad bancaria (pág., 116).

**Nota de crédito negociable**

Es un documento utilizado por la SUNAT, que se utiliza para las devoluciones de los tributos ya sea por pagos en exceso o indebidos (pág., 116).

**Warrant**

Es un instrumento que sirve como garantía de consumir con las obligaciones pendientes por el deudor tributario utilizando sus mercancías no perecederas las cuales deben estar depositadas en el almacén (pág., 116).

**Certificado bancario en moneda extranjera**

El certificado debe ser emitido y entregado a la SUNAT, tiene que dado por un monto no menor de \$1,000 y el plazo para realizar la cancelación no debe ser mayor de un año (Zagal, 2013, p.116)

**Pagaré**

Es un documento por el cual el contribuyente se compromete a pagar en una fecha dada Zagal, 2013, p.116).



### Garantía mobiliaria

También se le conoce como garantía real, donde el deudor tributario entrega un bien como garantía del cumplimiento de la deuda tributaria (Zagal, 2013, p.177).

### Hipoteca

“Este tipo de garantía otorga a la autoridad aduanera de la venta judicial del bien hipotecado que puede ser un inmueble o terreno”(Zagal, 2013, p.177).

### Garantía en efectivo

Se puede constituir a través de un cheque o deposito en dinero y se da cuando la autoridad aduanera la existencia como duda razonable es ahí donde el importador opta por el levante realizando la garantía en efectivo (Zagal, 2013, p.177).

### Garantía nominal

Este garantía es realizado por escrito y tiene como finalidad el cumplimiento de las obligaciones aduaneras, uno de los requisitos es que el deudor debe haber cumplido con todas las garantías vencidas (Zagal, 2013, p.177).

Después de la realizar la cancelación y/o garantía se determina la asignación de canal, la sunat establece que hay 3 canales de control:

#### Canal verde

Si al producto importado se le asigna este canal podrá salir de aduanas sin ninguna restricción es decir no le pedirán documentos, ni el producto en físico (sunat, s.f. párr.2).

#### Canal naranja

Si en la DUA señala canal naranja se deberá presentar los documentos Las mercadería ya que solo será sometida a la revisión documentaria (sunat,. S.f. párr. 3).

### Canal rojo

Si en la DUA aparece este canal el producto importado tendrá que pasar por revisión física y documentaria (sunat, s.f. parr-4)

A su vez El MINISTERIO DE SALUD señala la documentación general requerida para las importaciones de productos, se requiere adicionalmente presentar lo siguiente:

Primero se presenta la copia de la Resolución del registro sanitario vigente del producto importado.

Luego se identifica el embarque por lote de fabricación (para el caso de equipos biomédicos se acepta número de lote o serie) y fecha de vencimiento del producto o dispositivo.

Para los derivados de plasma humano, se tiene que presentar un certificado de negatividad de HIV, Hepatitis B y C, para que pueda ingresar al territorio peruano.

Una copia del certificado de Buenas Prácticas de Manufactura vigente del fabricante emitido por la Autoridad Nacional de Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios.

Por ultimo para los equipos biomédicos de tecnología que emiten radiaciones ionizantes, se tendrá que presentar una copia de la autorización para la importación del equipo emitida por el instituto peruano de energía nuclear (párr.1-6).

Una vez realizado la garantía tiene una ventaja en el despacho anticipado ya que de esa manera está asegurando el levante dentro de las 48 horas para ello debe contar con la garantía y la declaración señalando la modalidad de despacho anticipado (sunat, s.f, párr. 1-2)

Otra ventaja es al finalizar la información cuando pasa por canal rojo o naranja el levante se otorgara antes de culminar su verificación. En el caso de equipos médicos debe cumplir con los requisitos sanitarios.

Y por último en los despachos excepcionales garantizados, los pagos se realizan el 20 del mes siguiente del término de la descarga (sunat, s.f., párr.4-5)

#### Revisión documentaria y/o reconocimiento físico

Si se diera el caso de que la mercancía sea del canal naranja, culmina con una revisión documentaria y si todo está conforme se otorga el levante registrada en la DUA y en el SIGAD. Sin embargo si la mercancía se encuentra en el canal rojo se procede al reconocimiento físico de la mercancía y si todo está conforme el especialista de aduanas ingres al SIGAD todos los reconocimientos.

Para que haya un despacho anticipado se tendrá que tener la documentación que certifique que todo este conforme, el encargado de otorga esa documentación es el SIGAD asimismo se debe haber realizado la liquidación de cobranza asociadas a la declaración se encuentren canceladas o garantizadas según corresponda, a excepción de la multas aplicadas al despachador de aduanas y que no exista medidas de frontera en ese momento levante autorizado” (Sunat. S.f. párr.13)

#### *1.3.2. Marco teórico del precio de venta*

El precio de venta es el monto establecido de forma unilateral por la empresa en el mercado teniendo en cuenta la ley de oferta y demanda, a la vez, toma la mejor estrategia de precios para poder competir en el mercado

##### *a) Precio Desnatado*

Esta estrategia de precio “consiste en colocar un precio alto a un producto nuevo y se aplica cuando la elasticidad de la demanda es baja”, esto quiere que decir que se pondrá ese precio cuando los consumidores son pocos sensibles con el precio, por otro lado también se puede establecer ese precio a un segmento donde los consumidores puedan adquirir el producto (Grande, I, 2005)

*b) Precio de Penetración*

El precio de penetración, también conocido como precio bajo, según Alcolea (2013), señala que es un precio menor al de la competencia para que de esa manera pueda sostenerse en el mercado, este precio es usado para los productos nuevos. Este precio se aplica en distintas circunstancias: una de ellas es cuando hay barreras de entrada en el sector débil es ahí donde deben fijar precios bajos para poder competir en el mercado (pág.36).

*c) Precio statuo quo*

Alcolea (2013) señala que esta estrategia permite mantener el mismo precio del producto en el mercado, se concentra en los costos que genera el producto para que de esa manera la empresa obtenga ganancias (pág.15)

*d) Ley de demanda y oferta*

Navarro (2006) señala que “La oferta y la demanda de un bien o de un servicio cambian según el precio” a través de esto los empresarios analizan el comportamiento de los consumidores para establecer precios. Comenzaremos definiendo la oferta donde Navarro nos señala que la cantidad de bien o servicio que el vendedor pone a la venta. Es decir es la cantidad que el vendedor está dispuesto a vender en un periodo determinado. Hay factores que desplazan a la oferta como el precio del bien (producto similar), tecnología y por último el número de vendedores.

La demanda donde Navarro nos señala que “la cantidad de un bien o servicio que la gente desea adquirir”, en pocas palabras es el producto o servicio que el consumidor está dispuesto a comprar en un determinado tiempo. Hay varios factores por el cual la curva de la demanda disminuya por ejemplo tenemos la tecnología, diseño entre otros.

La ley de oferta y demanda buscan el equilibrio de mercado es decir que la cantidad ofrecida sea igual a la cantidad demandada, que no exista exceso de demanda ni de oferta.

### e) *Incoterms*

Los incoterms son las reglas internacionales que están incluidas en el contrato de compraventa internacional, Vera (2016) señala que las cláusulas están regidos por la cámara de comercio de lima, y están formados en:

#### Marítimos:

CIF (Cost, insurance and freight o costo, seguro y flete)

“El incoterm CIF es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa.” (Vera, 2016) es por ello que se debe utilizar para carga general, pero no se debe utilizar cuando se transporta en contenedores.

Se usa para cualquier tipo de transporte (pág. 7).

FOB (Free on Board o Franco a bordo)

Este incoterm es uno de los más utilizados, aquí el vendedor se encarga de contratar el transporte y entrega la mercancía en el buque pero los gastos lo asume el comprador (pág. 7).

FAS (Free Alongside ship o franco al costado del buque)

Este incoterm es usado para transportar por barco, aquí el vendedor entrega la mercancía en el puerto pactado con el comprador (pag.7)

#### Multimodales

EXW (Ex Works o en Fabrica)

Este incoterm es utilizado por cualquier medio de transporte, aquí el vendedor es el encargado de poner el producto en alguna instalación del comprador (pág.11).

FCA (Free Carrier o franco Transportista)

Este incoterm es poco utilizado, a pesar de que se puede utilizar con cualquier transporte, es incoterm se hace responsable de los costos y entrega de la mercancía en un punto acordado (pág. 4).

## DAP

Al igual que el FCA este incoterm también es utilizado para todo tipo de transporte, aquí el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador haciéndose cargo de todos los costos incluyendo el seguro y asume todos los riesgos (pág. 4)

### *f) Gastos de importación*

Cuando se realiza una importación se genera una serie de gastos de los cuales son:

#### Flete

Soler (2010) señala, que el flete es el importe que se cancela por el traslado de la mercancía ya sea por el alquiler de un buque por una parte, por medio del transporte marítimo, terrestre o aéreo.

Se calcula por metro cubico siempre y cuando el cálculo sea por volumen, sin embargo el cálculo más utilizado es por toneladas.

#### Contrato de seguro de transporte de mercancía

este contrato se basa en que la empresa aseguradora se hace responsable de la mercadería ante cualquier hecho previsto como perdida o retraso, de esta manera el comprador tendrá la tranquilidad que su mercadería llegara sano y salvo (pág. 13).

#### Transporte

Soler (2010) señala que mediante este contrato el transportista se hace responsable de la mercadería transportada será responsable de los daños ocasionados asimismo una de las partes se compromete a pagar el servicio y podrá establecer en sus cláusulas el plazo de entrega (pág. 14)

### *g) Tratamiento contable*

Se tomara en cuenta las Normas Internacionales de Contabilidad , ya que el costo de importación será el precio de adquisición de producto y como lo define la NIC 2 donde define que los costos de adquisición de los inventarios comprenderá

el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales, a la vez los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. También formarán parte del costo los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares, las cuales se deducirán para determinar el costo de adquisición” (párr. 11)

Cuando se realiza el registro de los gastos generados en una importación muchas de las facturas vienen en moneda extranjera es por el ello que se utilizara la NIC 21 y el tipo de cambio será registrado con la fecha emisión de la operación (párr.14).

La importación se registrara de la siguiente manera:

Asiento contable:

Primero se carga a la cuenta a la cuenta de gastos y se debita a una cuenta de pasivo, dicho asiento es por la compra de mercadería al exterior.

60 compras .....	X
601 mercaderías	
42 cuentas por pagar comerciales terceros.....	X

Segundo: lo mandamos a existencias por recibir porque el producto aún no está en nuestro país es por ello que se colocara la cuenta:

28 Existencia por recibir .....	X
281 mercaderías	
61 variación de existencias.....	X

Tercero: el flete, seguro, transporte serán considerados parte de la compra de la mercadería.

Cuarto: Una vez que el producto se nacionaliza se contabilizara la factura incluyendo los tributos internos

60 compras .....	X
601 mercaderías	
40 tributos, contraprestaciones al siist. ....	X
De pensiones y de salud	
42 cuentas por pagar comerciales terceros .....	X
28 Existencia por recibir .....	X
281 mercaderías	
61 variación de existencias.....	X
Quinto: cuando la mercadería ingrese al almacén se realizara el siguiente asiento	
20 mercaderías.....	X
201 mercaderías manufacturadas	
28 existencias por recibir .....	X
281 mercaderías (fuente propia).	

#### Definición conceptual de términos

- a) Arancel: impuesto que se cobra al importar o exportar
- b) Cámara de Comercio: institución que agrupa a las empresas teniendo como objetivo proteger los intereses y mejorar sus actividades comerciales.
- c) Certificado sanitario: documento que señala que el producto está en buen estado y no es dañino.
- d) Deposito aduanero: lugar donde se almacena la mercancía hasta el retiro y está habilitado bajo el control de aduanas.
- e) *Dua*: es el documento que se utiliza para solicitar la mercancía de cualquier régimen de importación



- f) Droguería: es el establecimiento autorizado a través de registro sanitario para la venta y distribución de sustancias químicas, accesorios médicos entre otros.
- g) Duming: venta del producto a un precio inferior de un país a otro.
- h) Factura Comercial: es un documento que contiene cada envío de producto.
- i) Fecha de Embarque: Es aquella que se estipula en la declaración de exportación. Se registra también en el Conocimiento de Embarque.
- j) Nomenclatura arancelaria: es una lista donde señala el código del producto ordenado sistemáticamente a base de su destino.

#### 1.4. Formulación del problema

Teniendo la perspectiva de la realidad problemática que existe dentro de las empresas de calzado se puede establecer los siguientes problemas :

##### *1.4.1. Problema general*

¿De qué manera el régimen aduanero determina el precio de venta en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017?

##### *1.4.2. Problemas específicos*

¿De qué manera el precio de venta determina con el ingreso de mercancías en las empresas importadoras en el Cercado de Lima, 2017?

¿De qué manera el precio de venta determina con las obligaciones aduaneras en las empresas importadoras en el Cercado de Lima, 2017?

¿De qué manera el régimen aduanero determina con la estrategia de precios en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017?

## 1.5. Justificación del estudio

### 1.5.1. *Conveniencia*

El presente proyecto de investigación tiene como justificación demostrar que los gastos incurridos en una importación se deben incluir al determinar el precio de venta, dando a conocer a los importadores que deben incluir todos los gastos incurridos para poder determinar el precio de venta y a la vez que pueda cubrir con los costos que genere la importación de un producto.

### 1.5.2. *Relevancia social*

Con esta investigación las empresas conocerán las bases para poder realizar una adecuada importación teniendo en cuenta los requisitos que solicita cada uno de los productor y evitar que nuestro producto se quede en aduanas y registrar eficazmente los gastos generados en la importación teniendo en cuenta el tratamiento contable.

Por otro lado, esta investigación servirá como fuente de información y antecedentes para la realización de otras investigaciones relacionadas a la variable en estudio dirigido para la comunidad investigadora.

### 1.5.3. *Implicancias prácticas*

El presente trabajo dará respuesta a las empresas que importan equipos médicos en el Cercado de Lima I y que todos lo que consulten esta investigación, y puedan tener una información completa sobre que gastos se debe incluir para la determinación del precio de venta y que tratamiento contable se debe llevar.

### 1.5.4. *Valor teórico*

Esta investigación permitirá que las empresas importadoras y comercializadora de equipos médicos conozcan el tratamiento contable que se realiza en una importación, a su vez determinar el precio de venta obteniendo máximas ganancias y poder competir en el mercado usando la estrategia de precios

#### *1.5.5. Utilidad metodológica*

El presente proyecto de investigación ha empleado el método cuantitativo con un diseño no experimental – transversal, porque se va a describir las variables y analizar la dependencia entre las dos variables en estudio para luego analizarlas. El tipo de estudio de la investigación es descriptivo-correlacional (las variables no serán manipuladas) y la técnica para la recolección de datos a utilizar son la encuesta, aplicando como instrumento para la medición de las dimensiones el cuestionario.

#### *1.5.6. Viabilidad*

La elaboración de la investigación sobre el tema de régimen aduanero y su determinación del precio de venta en las empresas importadoras, será relevante para el sector comercial de las empresas de equipos médicos en el distrito de Cercado de Lima, les proporcionara los lineamientos necesarios para realizar un adecuado tratamiento contable y poder fijar precios competitivos para el mercado.

### 1.6. Hipótesis

#### *1.6.1. Hipótesis general*

El régimen aduanero determina el precio de venta en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017.

#### *1.6.2 Hipótesis específica*

El precio de venta determina el ingreso de mercancías en las empresas importadoras de equipos médicos en el mercado de lima ,2017.

El precio de venta determina con las obligaciones aduaneras de las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017.

El régimen aduanero determina con la estrategia de precios en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017.

## 1.7. Objetivos

### 1.7.1. *Objetivo general*

Demostrar de qué manera el régimen aduanero determine el precio de venta en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017.

### 1.7.2. *Objetivos específicos*

Demostrar de qué manera el precio de venta determina el ingreso de mercancías en las empresas importadoras en el Cercado de Lima, 2017.

Demostrar de qué manera el precio determina con las obligaciones aduaneras en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017.

Demostrar de qué manera el régimen aduanero determina con la estrategia de precios en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017.

## CAPITULO II

### METODOLOGIA

## II. METODO

### 2.1. Diseño de investigación

El tipo de estudio es descriptivo – correlacional, ya que se describir cada una de las variables en estudio, y se analizara el grado de relación que existe entre la variable 1 y la variable 2.

Para LaNdean. (2007), “Los estudios correlacionales se ocupa de determinar la variación en unos aspectos en relación con otros. Este es el indicado para organizar las relaciones estadísticas entre las características y la concentración de las causas del fenómeno estudiado ” (p.58).

El diseño de investigación es no experimental tipo transeccional.

“Es no experimental porque se aplica sin manipular deliberadamente las variables, lo que hacemos es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural .Es decir en este estudio no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables, estas variables ocurren y no es posible manipularlas, ni tener un control directo sobre dichas variables” (Gomez. M ,2006, p.102).

Así mismo, un diseño no experimental de tipo transeccional o transversal, según Hernández *et al.* (2006, p.208), “Son los que recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único, su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado”.

## **2.2. Variables, Operacionalización**

### *2.2.1. Definición de la Variable Independiente*

Según Matsuura( 2012) sostiene que el régimen aduanero es el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubieren, y del cumplimiento de todas las formalidades aduaneras necesarias y otras obligaciones aduaneras.

Las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando haya sido concedido el levante.

Las mercancías extranjeras importadas para el consumo en zonas de tratamiento aduanero especial se considerarán nacionalizadas sólo respecto a dichos territorios. Para que dichas mercancías se consideren nacionalizadas en el territorio aduanero deberán someterse a la legislación vigente en el país, sirviéndoles como pago a cuenta los tributos que hayan gravado su importación para el consumo (p. 171).

### *2.2.2. Definición de la Variable dependiente*

“Es la cantidad que se establece a través de las estrategias de precios generando un recursos financieros (dinero) y/o físicos (cuando se cambia un producto por otro, es el caso del trueque) que está dispuesto a pagar el consumidor o cliente por un bien o servicio siempre y cuando este satisfaga sus necesidades [...], es un valor que se elige con la finalidad de cubrir los costos y gastos generados por el producto que será comercializado y además conseguir un beneficio ( Sánchez, 2012, pag.27).

## 2.3. Cuadro operacional

HIPOTESIS GENERAL	VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
El régimen aduanero determina el precio de venta en las empresas importadoras de equipos médicos en las empresas importadoras de equipos médicos en el distrito de san Luis, año 2017.	Régimen Aduanero	Según Matsuura( 2012) sostiene que el régimen aduanero es el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubieren, y del cumplimiento de todas las formalidades aduaneras necesarias y otras obligaciones aduaneras. Las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando haya sido concedido el levante. Las mercancías extranjeras importadas para el consumo en zonas de tratamiento aduanero especial se considerarán nacionalizadas sólo respecto a dichos territorios. Para que dichas mercancías se consideren nacionalizadas en el territorio aduanero deberán someterse a la legislación vigente en el país, sirviéndoles como pago a cuenta los tributos que hayan gravado su importación para el consumo (p. 171).	Ingreso de Mercancías extranjeras nacionalizadas	Tributos aduaneros
				Nacimiento de la obligación
				Determinación de la obligación
				Imposiciones a la importación
			Formalidades aduaneras	Transmisión electrónica de la DUA
				Cancelación de garantías
	Precio de venta	Es la cantidad que se establece a través de las estrategias de precios generando un recursos financieros (dinero) y/o físicos (cuando se cambia un producto por otro, es el caso del trueque) que está dispuesto a pagar el consumidor o cliente por un bien o servicio siempre y cuando este satisfaga sus necesidades [...], es un valor que se elige con la finalidad de cubrir los costos y gastos generados por el producto que será comercializado y además conseguir un beneficio ( Sánchez, 2012, pag.2 )	Estrategia de precios	Canal de control
				Revisión documentaria
				Precio desnatado
			Costos del producto	Precio de penetración
				Precio de statu quo
				demanda y oferta
				valor CIF
				Derechos e impuestos
				Gastos de importación
				Tratamiento contable



## 2.4. Población y muestra

### 2.4.1. Población

Para Muruzabal (2014), “se denominara población (o universo) al conjunto (finito o infinito) de observaciones posibles del fenómeno aleatorio que se está estudiando. El número de estas observaciones posibles del fenómeno aleatorio correspondiente al fenómeno que se estudia (resultado posible del experimento) y la población (distribución de la frecuencia con que se manifiesta los resultados posibles)” (pág. 7).

La población está conformado por los trabajadores de las empresas comercializadoras e importadoras de equipos médicos del distrito de Cercado de Lima, con el propósito de determinar la muestra, se considerara a todos los colaboradores que estén relacionados con el proceso de importación: Gerente general, Área de contabilidad, Director Técnico y el área de Comercio Internacional.

De las 439 empresas dedicadas en el sector de comercialización e importación de equipos médicos en el distrito de Cercado de Lima (estadística otorgada por la Municipalidad de Lima); cada empresa está conformada con 12 trabajadores, y para obtener la población con exactitud se está aplicando el criterio de factor de exclusión.

Factores de exclusión a considerar:

De las 439 empresas (personas jurídicas y naturales) dedicadas al sector de comercialización e importación de equipos médicos, se tomaran en cuenta aquellas empresas que están constituida como persona jurídica y que estén ubicadas en Jr. Moquegua quedando así 19 empresas.

RUC	RAZON SOCIAL	N° TRABAJADORES
20515053442	INVERSIONES JAREH E.I.R.L.	1
20535921394	BOTICA DENTAL EBEN - EZER E.I.R.L.	3
20515359959	ORTHOSUR SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	5
20517393887	J & GR EQUIPOS MEDICOS S.R.L.	4
20100579228	E. B. PAREJA LECAROS S.A.	0
20503839891	IMPORTACIONES DAYANH DENTAL S.A.C.	0
20555931248	REPRESENTACIONES 4R E.I.R.L.	1
20535921394	BOTICA DENTAL EBEN - EZER E.I.R.L.	3
20518316673	ODONTOVIA S.R.L.	0
20391026336	INTERSERVICE PERU HOSPITAL S.R.L.	3
20601307082	TMC INNOVACION E.I.R.L.	5
20100579651	DIDENT S.R.LTDA.	16
20100579651	DIDENT S.R.LTDA.	16
20100579651	DIDENT S.R.LTDA.	16
20558890828	GRUPO MOYA PERU E.I.R.L. - GRUPO MOYAPE E.I.R.L.	0
20600201302	PHAXI PERU E.I.R.L.	4
20555696494	TINO MEDIC S.A.C.	0
20507113231	ERDISA S.A.C.	0
20513086203	MEDICAL RETES VASQUEZ E.I.R.L.	0

1. Aquellos trabajadores que se encuentren relacionados con el proceso de importación y comercialización.

Por lo tanto cada una de las empresas cuenta con un promedio de 04 trabajadores (son aquellos que cumplen las características establecidas, quedando la población por 76 trabajadores.

### 2.4.2. Muestra

Para Bernal (2006), define la muestra

La muestra tendrá que ser representativa y estará conformada por todos los trabajadores relacionados a demostrar la comercialización e importación de las empresas de equipos médicos del distrito de Cercado de Lima. Para hallar el tamaño de la muestra en estudio se utilizara el método probabilístico, a través el cual aplicaremos el muestreo aleatorio simple, tomando en cuenta la siguiente formula.

Donde:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{E^2 * (N-1) + z^2 * p * q}$$

n: tamaño de la muestra

N: tamaño de la población.

Z: valor de la distribución normal estandarizado correspondiente al nivel de confianza (1.96)

E: máximo error permisible (5% = 0.05)

P: proporción de la población que tiene la característica que nos interesa medir. (50% = 0.50)

Q: proporción de la población que no tiene la característica que nos interesa medir. (50% = 0.50)

Reemplazamos la formula y se obtiene:

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.50 \times 0.50 \times 76}{0.05^2 \times (76-1) + 1.96^2 \times 0.50 \times 0.50} = 64$$

La muestra quedara limitada por 64 personas que laboran en las empresas dedicadas al rubro de comercialización e importación de equipos médicos, dato con el cual se trabajara la parte estadística en función al cuestionario a ejecutar.

## 2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

### 2.5.1. *Técnicas e instrumentos de recolección de datos*

La técnica de investigación que se desarrollara será la encuesta y el análisis documental.

Para Francisco (2011), señala que “La encuesta es esencialmente una técnica de recogida información con una filosofía subyacente (lo que la convierte en un método) [...] la encuesta presenta dos características básicas que la distingue del resto de los métodos de captura de información:

Recoge información proporcionada verbalmente o por escrito por un informante mediante un cuestionario estructurado.

Utiliza muestras de la población objeto de estudio “(pág.6-7).

Se aplicó la técnica de Análisis documental, ya que se basa en recolectar información veraz y confiable a través de fuentes secundarias tales como libros, revistas, tesis, páginas web, todas ellas en base al requerimiento del investigador y seleccionadas según el tema de investigación, que ayudan a definir y contextualizar las variables en estudio.

El instrumento de recolección de datos a aplicar será a través del cuestionario, con el fin de recopilar y procesar información fundamental sobre la relación que existe entre los régimen aduanero y determinación del precio de venta, el instrumento a utilizar será realizado y constatado a través de una serie de ítems formulados ( al conjunto de muestra seleccionada) de acuerdo a los indicadores establecidos e interrelacionados con el problema de investigación, es decir que está conformado por una serie de preguntas claras, objetivas y concisas en la que cada una de ellas contiene 05 categorías en función de respuestas, establecidos según la Valorización de Likert.

“El cuestionario es un instrumento básico para tener éxito en la aplicación de la evaluación integral. Permite realizar una serie de preguntas concretas a una cantidad determinada de personas de diferentes niveles, para conocer lo referente a una empresa, área, proceso, producto o tema común y poder definir estrategias con mayor margen de éxito” (Fleimant,2008, pág.165).

El diseño que se aplicara al cuestionario será mediante la valoración de la escala de tipo Likert que consiste en preguntas en modo afirmativo cuyas respuestas deben ser también en forma afirmativa.

Llauredo (2014), señala La escala de Likert es una herramienta de medición que, a diferencia de preguntas dicotómicas con respuesta sí/no, nos permite medir actitudes y conocer el grado de conformidad del encuestado con cualquier afirmación que le propongamos”. En este sentido, las categorías de respuesta nos servirán para capturar la intensidad de los sentimientos del encuestado hacia dicha afirmación” (párr. 2-3).

#### *2.5.2. Validación y confiabilidad de los instrumentos de validación*

Peña (2013) Define la validación como grado en que un instrumento refleja un dominio específico de contenido de lo que se mide por la Validez de juicio de experto (párr. 12).

Este proyecto de investigación empleara como instrumento el cuestionario y se utilizara el criterio de jueces expertos.

Para Escobar y Cuervo (2008) El juicio de expertos se define como una opinión informada de personas con trayectoria en el tema, que son reconocidas por otros como expertos cualificados en éste, y que pueden dar información, evidencia, juicios y valoraciones” (pág. 27). Es decir los expertos pueden estar relacionados por la experiencia, entre otros.

Yuni y Urbano (2005) señalan que “La confiabilidad se predica de los procedimientos seguidos en la recolección de datos y se la define usualmente como la estabilidad, es decir el grado en que las respuestas o el registro de observaciones son independientes de las circunstancias accidentales de la investigación” (pág.97).

Navarro (2009) aporta que “un instrumento se vuelve fiable si proporciona aproximadamente el mismo tipo de respuestas para diferentes o mismos

segmentos de sujetos, para constatar la fiabilidad del instrumento es necesario medirlo a través del Coeficiente Alfa de Cron Bach“(p.29).

Para determinar la fiabilidad de las escalas de la variable 1 y variable 2 se utilizara el estadístico Alfa de Cronbach por ello Molina (2008) señala que el estadístico Alfa de Cronbach puede considerarse como un coeficiente de correlacion. Una interpretación de sus resultados nos indicaría que si los diferentes ítems de una escala están midiendo una realidad común. El valor del alfa de Cronbach puede oscilar entre 0 y 1. Si es 0 significara que las puntuaciones de los ítems individuales no están correlacionadas con las demás [...] Nunnally (1978) señala que, el valor mínimo recomendado se sitúa en 0.70” (pág. 73)

Para el proyecto de investigación en cuestión, se utilizara la siguiente formula de Alfa de Cron Bach:

$$\alpha = \left[ \frac{K}{K-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum_{i=1}^K S_i^2}{S_t^2} \right]$$

Dónde:

K: El número de ítems

Si^2: Sumatoria de varianza de los ítems

St^2: Varianza de la suma de los ítems

Estadística de fiabilidad de Régimen  
Aduanero

Alfa de Cronbach	N de elementos
,806	8

Del programa SPSS se obtuvo un alfa Cron Bach de 0.806 de la variable 1, esto indica que el instrumento aplicado es confiable y valido.

Estadísticos de fiabilidad de Precio  
de Venta

Alfa de Cronbach	N de elementos
,856	8

Del programa SPSS se obtuvo un alfa de Cron Bach de 0.856 de la variable 2, esto quiere decir que el instrumento es confiable y valido.

## 2.6. Métodos de análisis de datos

Para el procesar de los datos se utilizará el Software Estadístico SPSS versión 22, con el cual se apoyara la investigación descriptiva no experimental, en este programa se procederá a colocar los datos obtenidos de la encuesta ejecutada, lo cual nos permitirá procesar una serie de tablas y gráficos para evaluar la relación entre las variables, también se podrá calcular el coeficiente de Alfa de Cron Bach y la prueba de hipótesis – Coeficiente Rho de spearman.

## 2.7. Aspectos éticos

La elaboración de la presente investigación contiene información verídica y va de acuerdo con la Ética Profesional, se ha utilizado información bibliográfica de fuentes confiables, así mismo se ha utilizado citas confiables.

CAPITULO III  
RESULTADOS



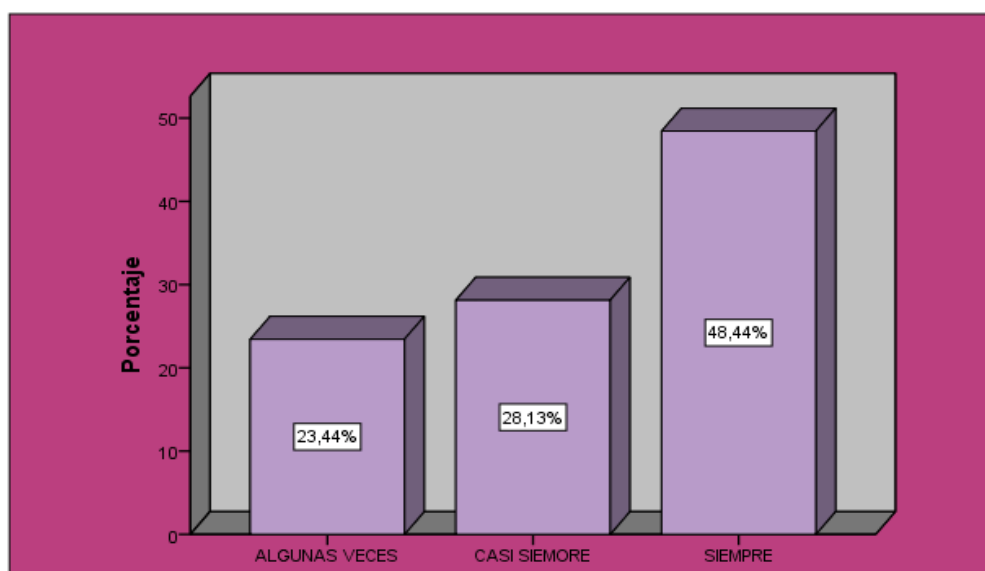
### 3. RESULTADOS

#### 3.1. Análisis de los resultados

TABLA N° 7 Considera usted que se debe realizar el pago de los tributos aduaneros al ingresar una mercadería al territorio Peruano

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ALGUNAS VECES	15	23,4	23,4	23,4
	CASI SIEMPRE	18	28,1	28,1	51,6
	SIEMPRE	31	48,4	48,4	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

GRAFICO N°1. Considera usted que se deba realizar el pago de los tributos aduaneros al ingresar una mercadería al territorio

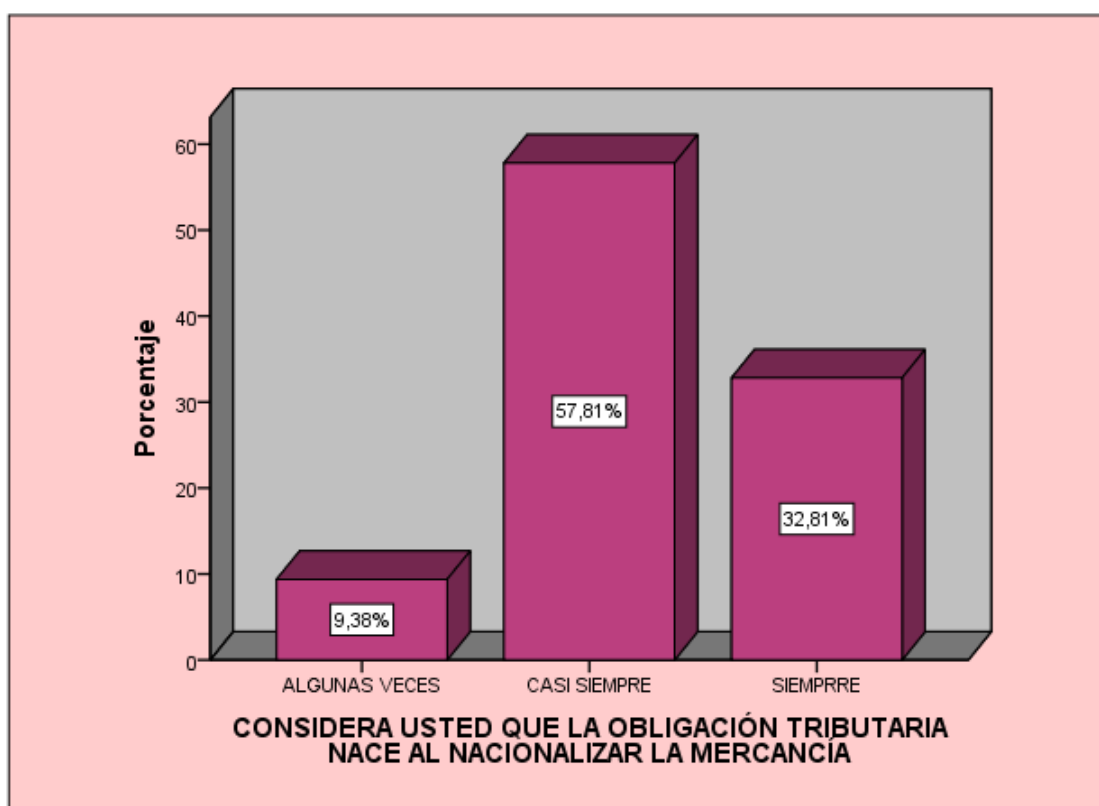


Interpretación : De los resultados que se observa en la tabla N°7 y gráfico N°1 se puede determinar que el 73.57% de trabajadores encuestados conoce que al nacionalizar una mercadería previamente se tiene que pagar los tributos aduaneros establecidos en la partida arancelaria de cada producto, a pesar de que los trabajadores tienen el conocimiento de dichos tributos no lo toman en cuenta y cometen irregularidades a la hora de ejecutar el pago de dichos impuestos ya que las empresas importadoras cuentan con más directores técnicos por el hecho de que trabaja a la par con Digemid.

TABALA N°8 Considera usted que la obligación tributaria nace al nacionalizar la mercadería.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ALGUNAS VECES	6	9,4	9,4	9,4
	CASI SIEMPRE	37	57,8	57,8	67,2
	SIEMPRE	21	32,8	32,8	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

GRAFICO N°2. Considera usted que la obligación tributaria nace al nacionalizar la mercancía

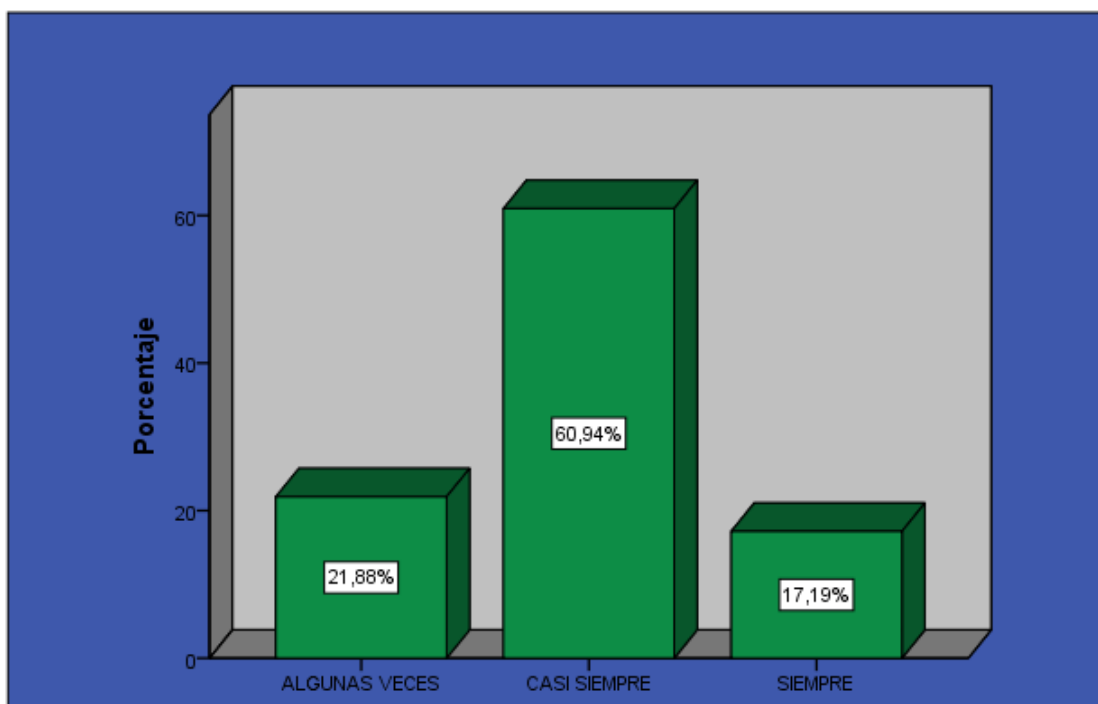


Interpretacion : De los resultados que se observa en la tabla N°8 y el gráfico N°2 se puede determinar que el 90.62% de profesionales de las empresas importadoras y comercializadoras de equipos médico señalan que al nacionalizar la mercadería se genera la obligación tributaria, mientras tanto en 9,38% considera que no siempre se nacionaliza cuando ingresa la mercadería asimismo los trabajadores tienen el conocimiento que la obligación nace en la fecha que se numera la declaración es decir cuando el producto esté en el territorio peruano.

TABLA N°9 La finalidad de la determinación tributaria se da en el proceso de la liberación del bien

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ALGUNAS VECES	14	21,9	21,9	21,9
	CASI SIEMPRE	39	60,9	60,9	82,8
	SIEMPRE	11	17,2	17,2	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

GRAFICO N°3. La finalidad de la determinación tributaria se da en el proceso de la liberación del bien

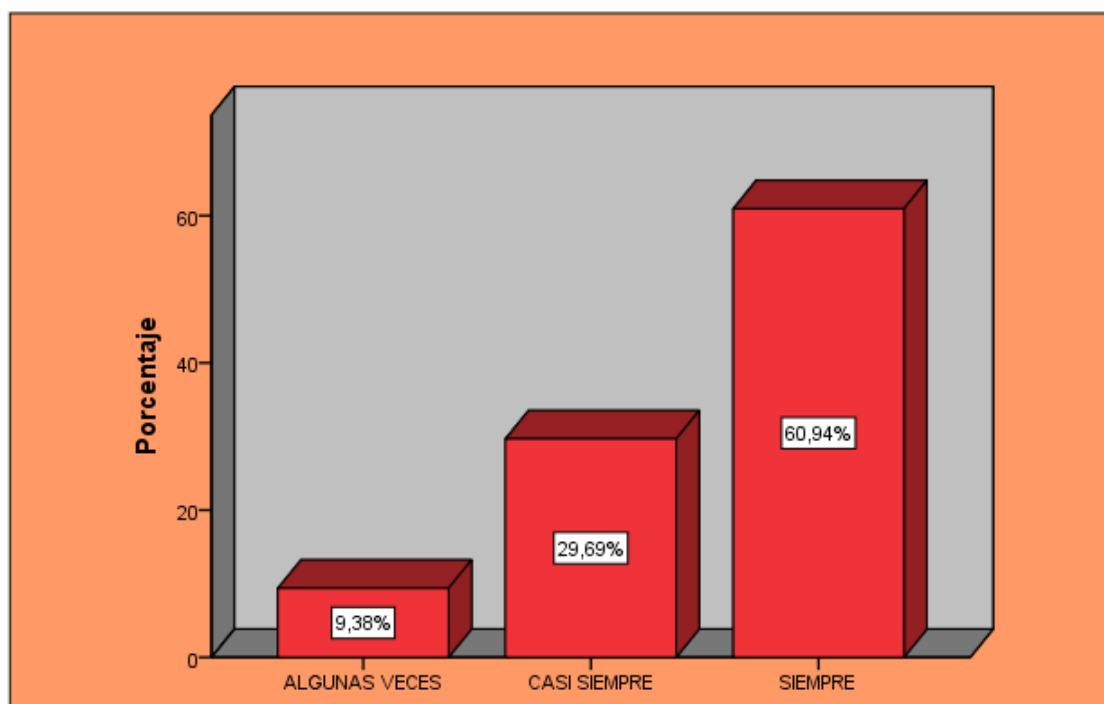


De los resultados obtenidos en la tabla N°9 y el grafico N°3 se puede afirmar que el 78.13% de encuestados de las empresas de comercialización e importación de equipos médicos consideran que siempre se determina en el proceso de la liberación del bien, sin embargo el 21.88% señala que no se da en la liberación, asimismo la ley señala que la obligación tributaria puede ser determinado por el contribuyente o el responsable y señala que se determina en el proceso de la liberación.

TABLA N°10 Considera usted que se deba realizar la imposición en algunos productos importados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ALGUNAS VECES	6	9,4	9,4	9,4
	CASI SIEMPRE	19	29,7	29,7	39,1
	SIEMPRE	39	60,9	60,9	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

GRAFICO N°4. Considera usted que se deba realizar la imposición en algunos productos importados

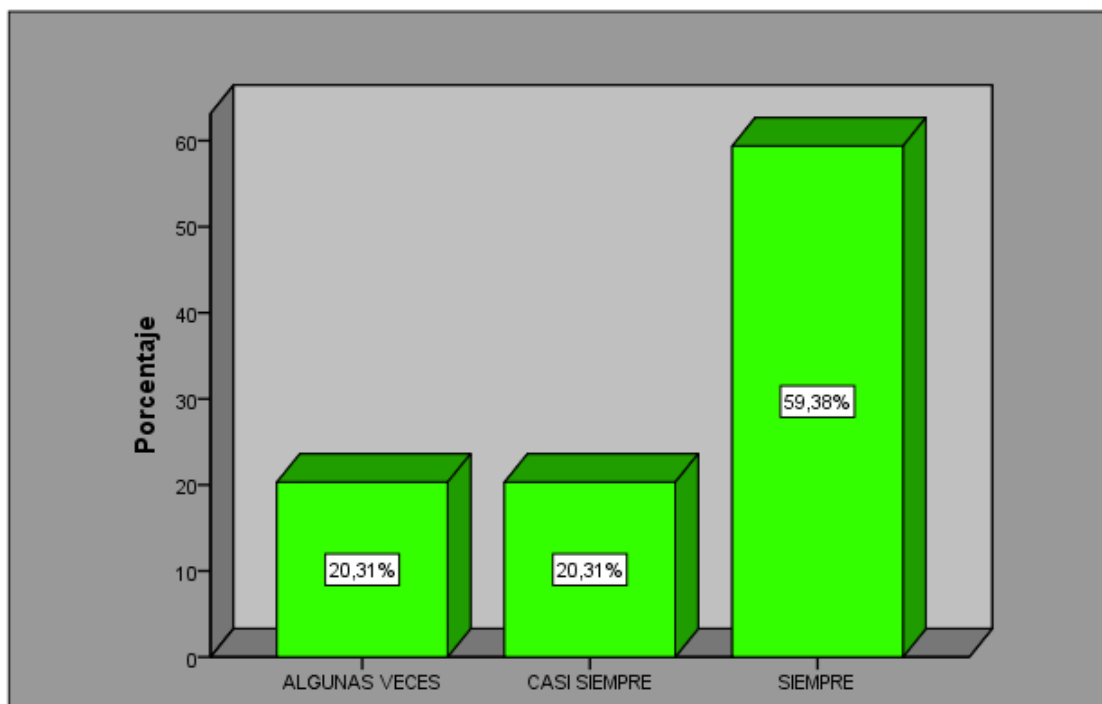


Interpretación: De los resultados obtenidos en la tabla N°10 y gráfico N°4 se puede determinar que la mayoría de profesionales encuestados que trabajan en las empresas importadoras y comercializadoras de equipos médicos señalan que es adecuado que se considere los derechos compensatorios y los derechos antidumping en los productos que dañen o perjudiquen a la producción peruana a su vez estos impuestos son señalados en las partidas arancelarias, sin embargo son pocos trabajadores encuestados que indican que solo algunas veces se debe considerar dichos impuestos, a pesar que los trabajadores conocen las imposiciones que se tiene que pagar no revisan en la partida arancelaria si el producto esta afecto a dichos impuestos.

TABLA N°11 Realiza usted el correcto llenado del formulario de transmisión electrónica de la DUA al realizar una importación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ALGUNAS VECES	13	20,3	20,3	20,3
	CASI SIEMPRE	13	20,3	20,3	40,6
	SIEMPRE	38	59,4	59,4	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

GRAFICO N°5. Realiza usted el correcto llenado del formulario de transmisión electrónica de la DUA al realizar una importación

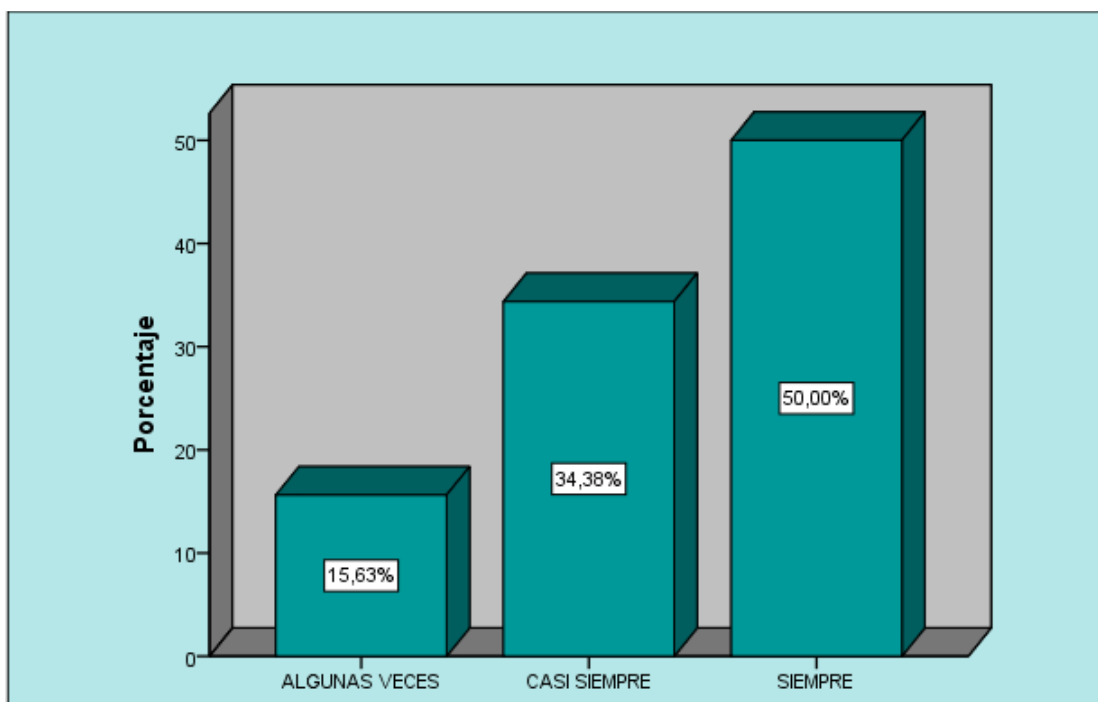


Interpretación : Se observa en la tabla N°11 y gráfico N°6 que la mayoría de profesionales que trabajan en las empresas importadoras y comercializadoras de equipos médicos conocen como es el llenado del formulario de transmisión electrónica, sin embargo son pocos trabajadores entre ellos los administradores y directores técnicos que conocen poco como es el adecuado llenado de la transmisión electrónica que se genera en una importación , asimismo el llenado de la DUA es fácil y consta de tres ejemplares en el cual el primero contiene los datos generales del régimen, y el segundo los datos de las transacciones a las mercancías, y por último esta los datos de la deuda y que régimen se utiliza.

TABLA N°12 Considera usted que se deba utilizar algún tipo de garantía en casi de una importación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ALGUNAS VECES	10	15,6	15,6	15,6
	CASI SIEMPRE	22	34,4	34,4	50,0
	SIEMPRE	32	50,0	50,0	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

GRAFICO N°6. Considera usted que se deba utilizar algún tipo de garantía en caso de una importación.

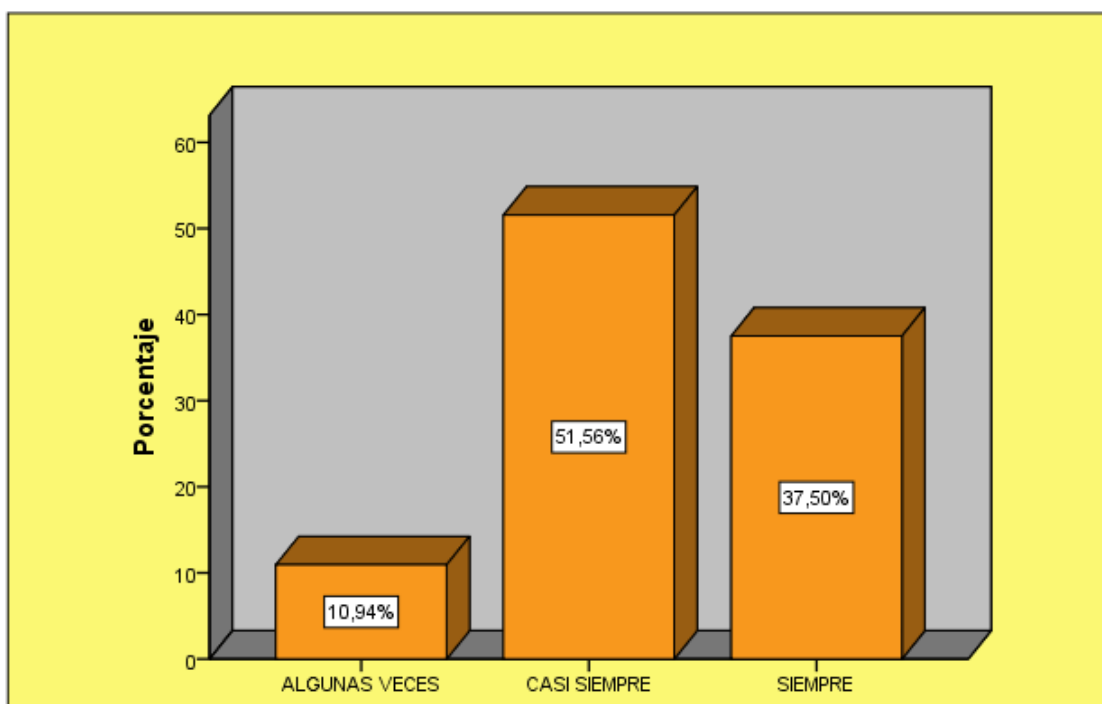


Interpretación : De los resultados que se observa en la tabla N°12 y el gráfico N°6 se puede determinar que el 84.36% de los profesionales encuestados utilizan las garantías para realizar una importación mientras tanto el 15.63% de ellos indican que no siempre se debe utilizar las garantías, sin embargo es favorable y factible que el contribuyente utilice las garantías ya que dan al importador la seguridad de que el producto llegara al territorio peruano y que el exportador cumplirá con las obligaciones que señalen en el contrato.

**TABLA N°13 Considera usted que es necesario que los productos importados pasen por los canales de control**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ALGUNAS VECES	7	10,9	10,9	10,9
	CASI SIEMPRE	33	51,6	51,6	62,5
	SIEMPRE	24	37,5	37,5	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

**GRAFICO N°7. Considera usted que es necesario que los productos importados pasen por los canales de control**

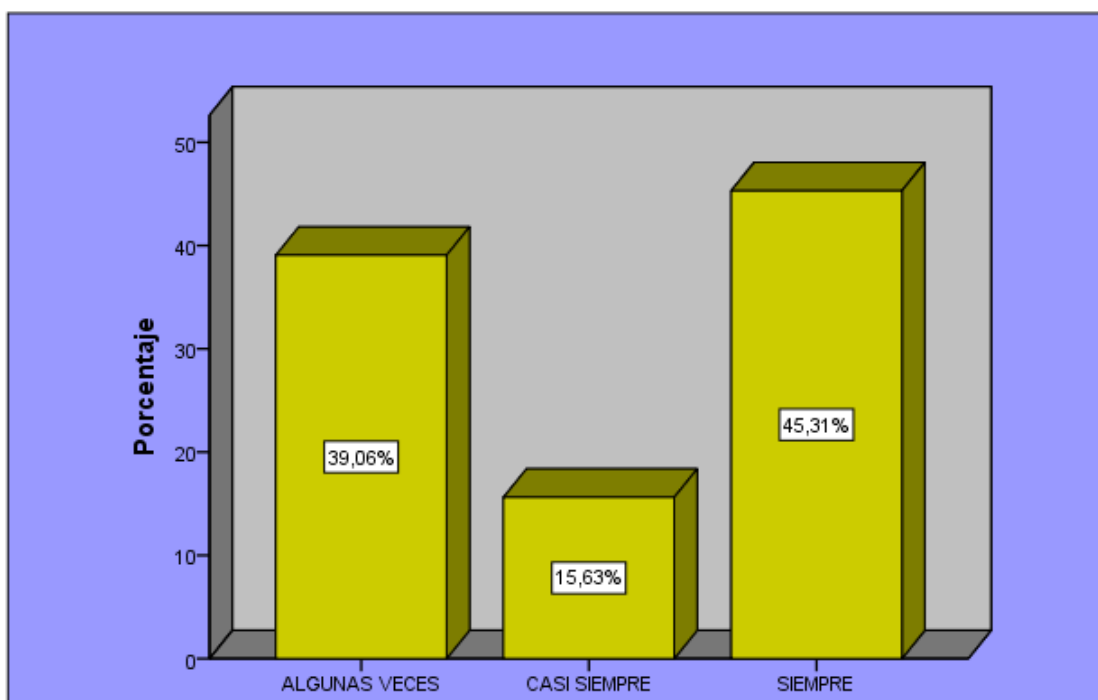


Interpretación: Como se observa en la tabla N°13 y el gráfico N°7 se puede determinar que la mayoría de profesionales conocen que es necesario que el producto importado pase por el control respectivo ya que de esa manera se puede verificar que el producto cuente con los registros respectivos mientras tanto son pocos trabajadores que señalan que solo se debe utilizar en algunas ocasiones y en productos seleccionados, sin embargo es adecuado que los que los profesionales conozcan y señalen que es necesario ya que es un medio de prevención para el producto y el cual será determinado en la DUA.

**TABLA N°14 Considera usted necesario que el producto ingresado al país pase por una revisión documental**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ALGUNAS VECES	25	39,1	39,1	39,1
	CASI SIEMPRE	10	15,6	15,6	54,7
	SIEMPRE	29	45,3	45,3	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

**GRAFICO N°8. Considera usted necesario que el producto ingresado al país pase por una revisión documental.**



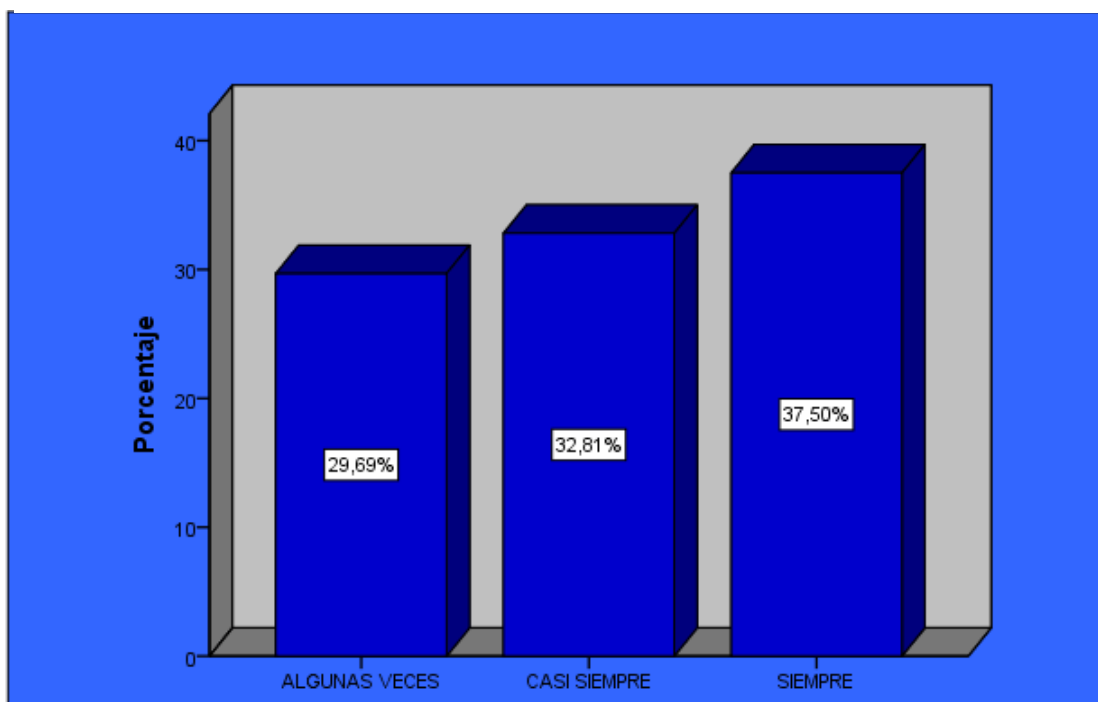
Interpretación: En el gráfico N°14 y gráfico N°8 se observa que la mayoría de trabajadores encuestados saben que si el producto es seleccionado por el canal rojo o naranja es necesario que pase por revisión documental mientras tanto algunos de ellos señalan que no siempre es necesario que los productos importados pasen por dicha revisión cabe recalcar que cuando el producto pasa por este proceso los trabajadores amplían el plazo para la entrega de dicho producto importado ya que es necesario y apropiado que el producto pase por revisión documental para determinar si el producto que ha llegado al territorio es apto para el consumo y no dañe a nuestro territorio.



**TABLA N°15 Considera usted que el precio desnatado se debe dar en un producto innovador**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ALGUNAS VECES	19	29,7	29,7	29,7
	CASI SIEMPRE	21	32,8	32,8	62,5
	SIEMPRE	24	37,5	37,5	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

**GRAFICO N°9. Considera usted que el precio desnatado se debe dar en un producto innovador**

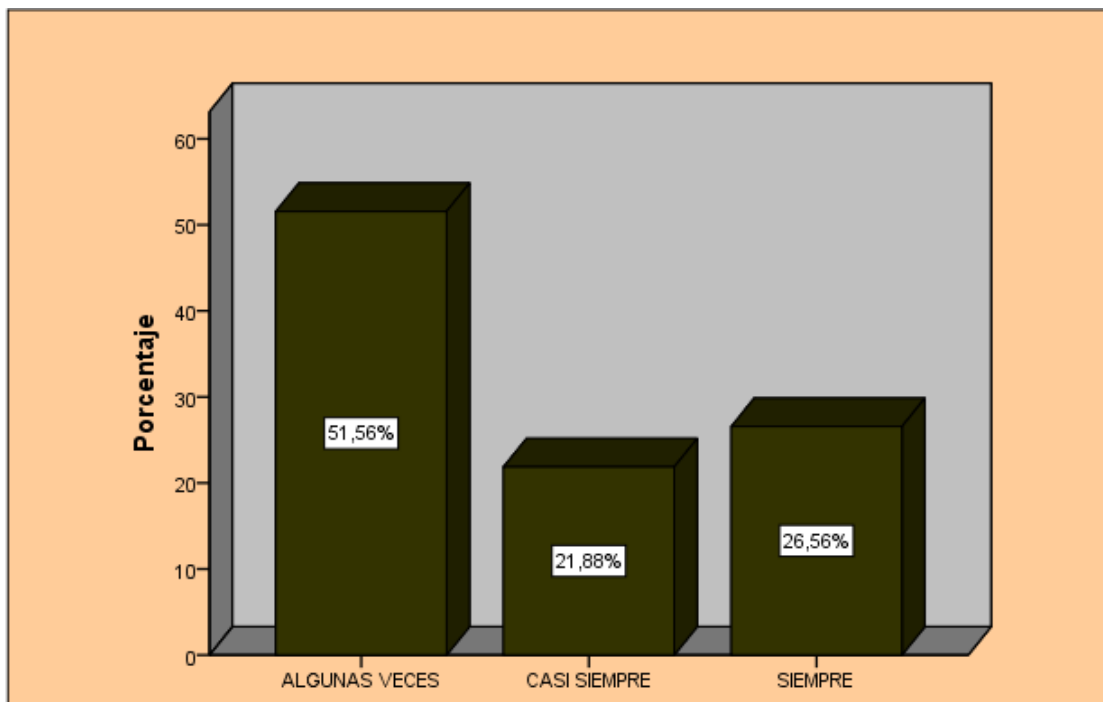


Interpretación: De los resultados obtenidos se observa en la tabla N°15 y el gráfico N°9 señalan que el 70.31% de profesionales trabajadores encuestados de las empresas importadoras y comercializadoras de equipos médicos considera que lo más adecuado es colocar un precio desnatado al producto importado, sin embargo el 29.69% de los trabajadores no conocen muy bien de que se trata el precio desnatado a pesar que los trabajadores tienen el conocimiento de la existencia de los tipos de estrategias para la colocación de precio no lo ponen en práctica ya que solo colocan un precio que les genera poca ganancia sin considerar los gastos.

**TABLA N°16 Considera usted que la mejor estrategia seria colocar un precio de penetración al producto importado**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ALGUNAS VECES	33	51,6	51,6	51,6
	CASI SIEMPRE	14	21,9	21,9	73,4
	SIEMPRE	17	26,6	26,6	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

**GRAFICO N°10. Considera usted que la mejor estrategia seria colocar un precio de penetración al producto importado**

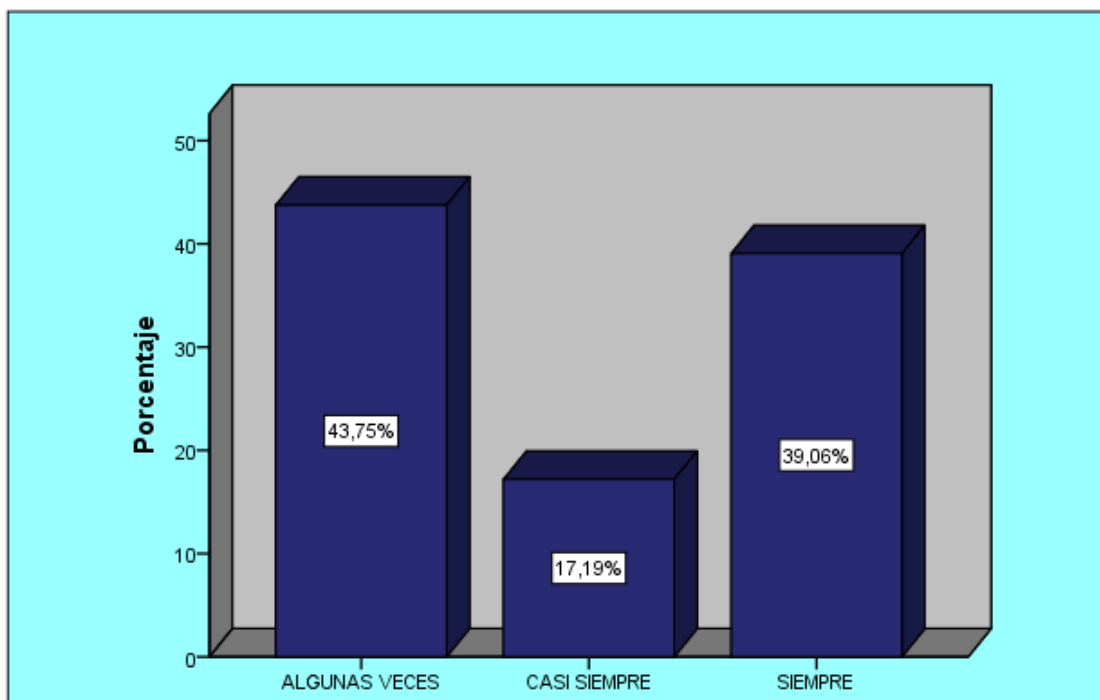


Interpretación: En la tabla N°16 y gráfico N°10 se observa que la mayoría de trabajadores encuestados conocen las estrategias de precios pero señalan que no siempre es conveniente poner ese precio en el mercado ya que no son una empresa que recién se está lanzando al mercado es por ello que consideran adecuado utilizar otras tipo de precio para que puedan tener un punto de equilibrio y obtener mayor ganancias.

**TABLA N°17 El Precio Statu Quo debe considerarse como una de las principales estrategias para la fijación del precio**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ALGUNAS VECES	28	43,8	43,8	43,8
	CASI SIEMPRE	11	17,2	17,2	60,9
	SIEMPRE	25	39,1	39,1	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

**GRAFICO N°11. El precio statu quo debe considerarse como una de las principales estrategias para la fijación del precio**

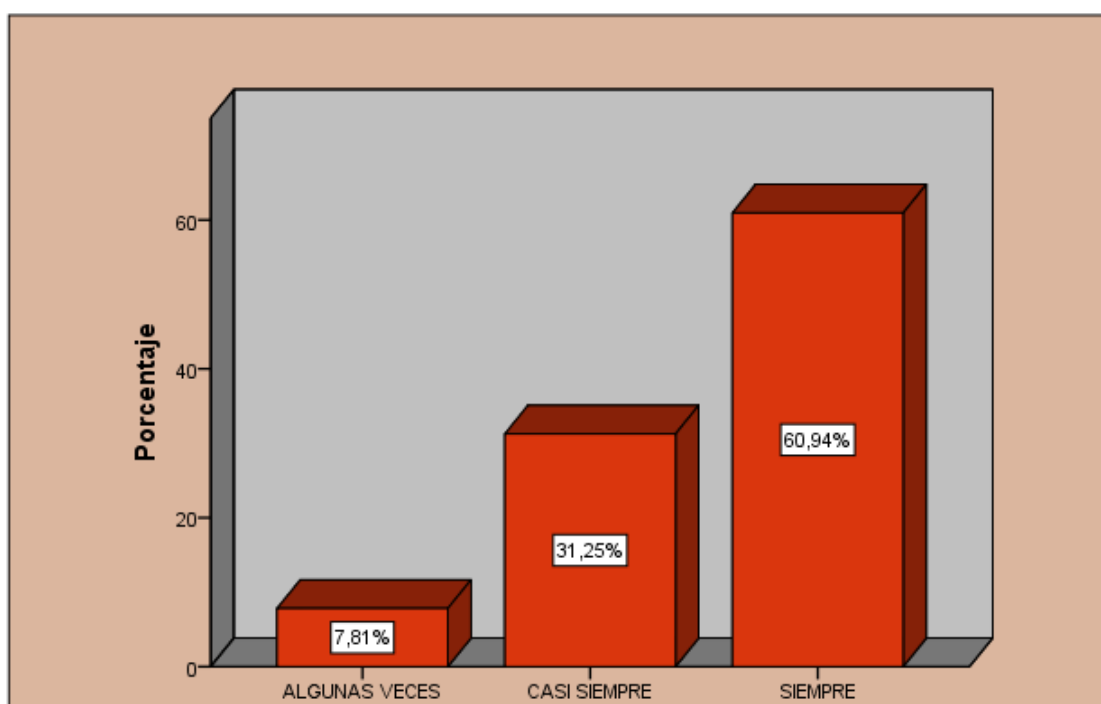


Interpretación: De los resultados que se observa en la tabla N°17 y el gráfico N°11 se puede determinar que la mayor parte de los trabajadores encuestados conocen y señalan que lo adecuado para determinar el precio de venta es utilizar el precio Statu Quo mientras que algunos trabajadores señalan que es lo adecuado que coloquen ese precio pero desconocen el significado de esa estrategia a pesar de que los trabajadores conocen de este tipo de estrategia no lo utilizan para la determinación del precio de venta por lo tanto la empresa no determina un precio para cada producto importado.

**TABLA N°18 Los factores externos de la demanda y oferta son importantes para la fijación de precios**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ALGUNAS VECES	5	7,8	7,8	7,8
	CASI SIEMPRE	20	31,3	31,3	39,1
	SIEMPRE	39	60,9	60,9	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

**GRAFICO N°12. Los factores externos de la demanda y oferta son importantes para la fijación de precios**

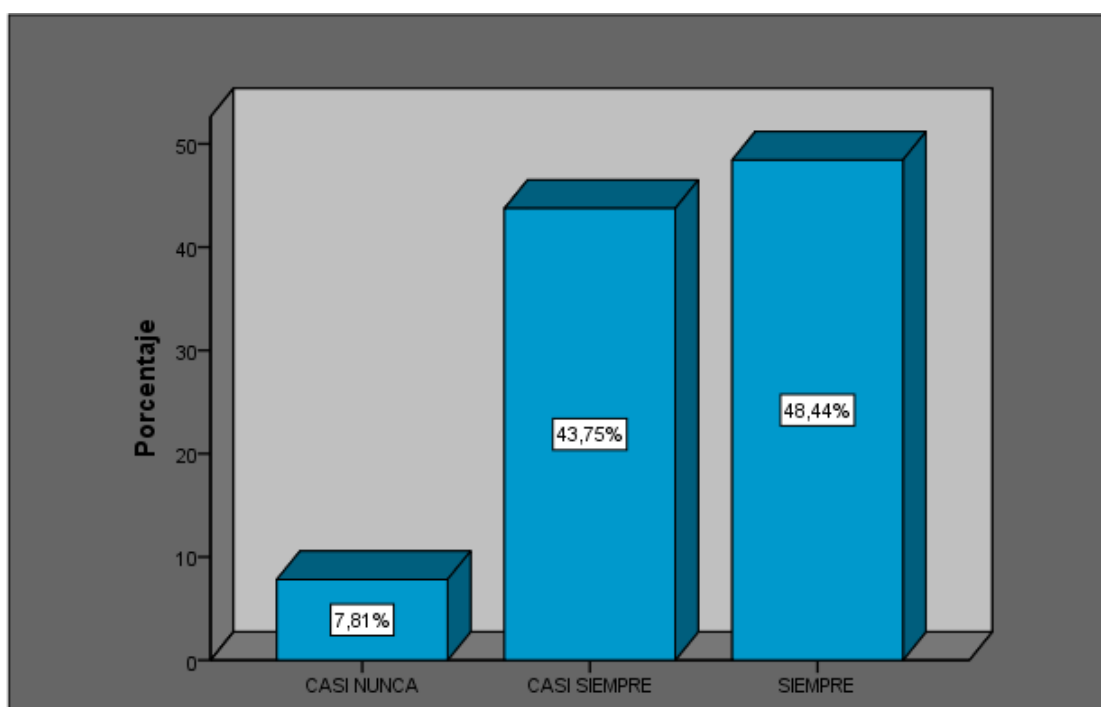


Interpretación : En la tabla N°18 y el gráfico N°12 se puede determinar que los trabajadores encuestados saben que la demanda y oferta son factores importantes para la fijación de precios ya que se va a determinar la cantidad de productos que podemos importar y si se van a vender todos sin embargo son pocos los profesionales que señalan que no es importante tener esos factores, del mismo modo los trabajadores consideran esos factores para poder importar los productos mas no para la determinación de los precios por ello que algunas veces llegan al equilibrio entre la oferta y la demanda.

**TABLA N°19 Considera usted necesario la utilización del incoterm CIF en las operaciones de compraventa**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	CASI NUNCA	5	7,8	7,8	7,8
	CASI SIEMPRE	28	43,8	43,8	51,6
	SIEMPRE	31	48,4	48,4	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

**GRAFICO N°13. Considera usted necesario la utilización del incoterm CIF en las operaciones de compraventa**

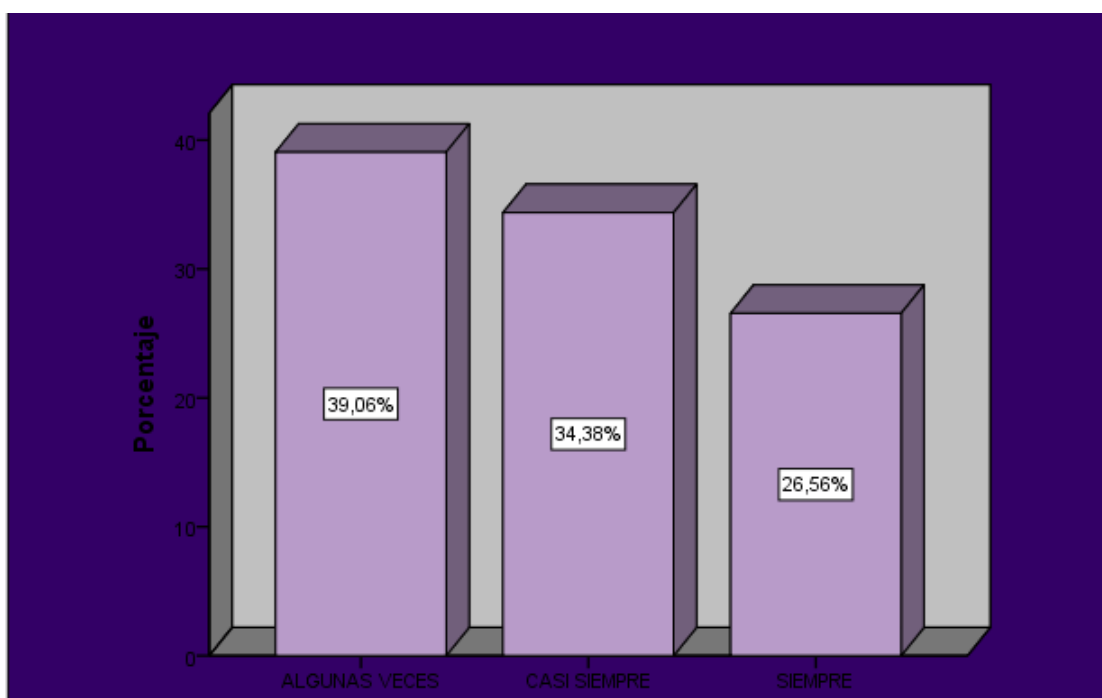


Interpretación : Como se observa en ña tabla N°19 y en el gráfico N°13 se puede determinar que la mayoría de profesionales trabajadores de las empresa dedicada al rubro de importación y comercialización de equipos médicos conocen los incoterm y saben que es necesario para la operación de una importación mientras tanto son pocos profesionales que conocen pero señalan que no es necesario para una importación, asimismo los profesionales utilizan los incoterm para una importación ya que es un contrato de compra-venta asimismo, son importantes ya que son reglas que establece la cámara de comercio que permite tener un acuerdo entre el comprador y vendedor señalando las obligaciones de cada uno de ellos.

**TABLA N°20 Considera usted que se deba pagar los derechos aduaneros al realizar una importación**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ALGUNAS VECES	25	39,1	39,1	39,1
	CASI SIEMPRE	22	34,4	34,4	73,4
	SIEMPRE	17	26,6	26,6	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

**GRAFICO N°14. Considera usted que se deba pagar los derechos aduanero al realizar una importación**

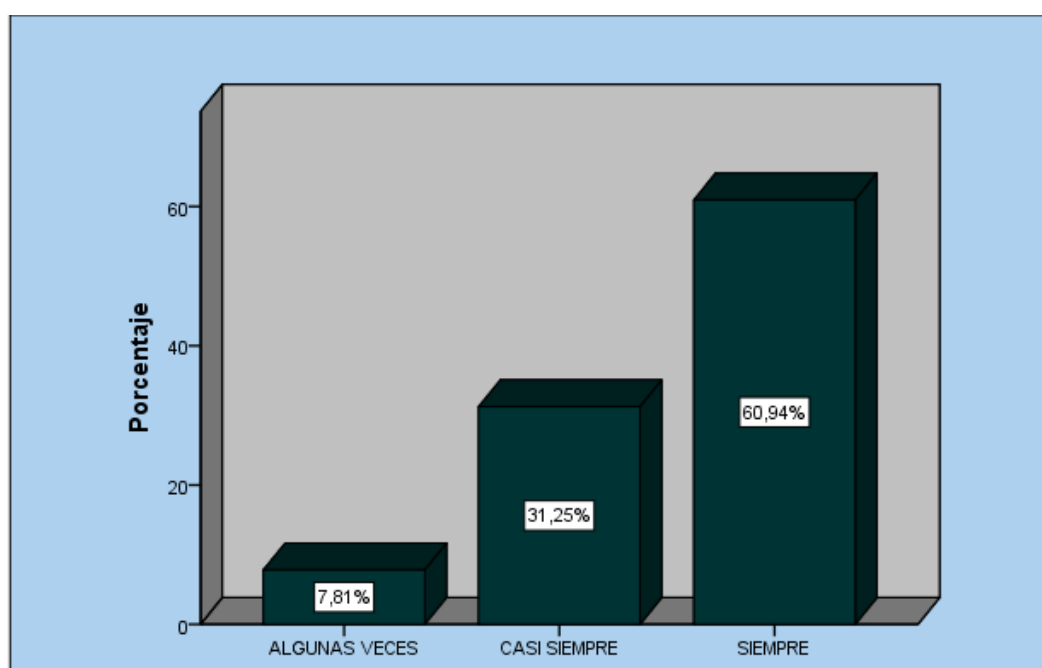


Interpretación: En la tabla N°20 y tabla N°14 se puede determinar que la mayoría de los trabajadores encuestados de las empresas importadoras de equipos médicos tienen el conocimiento de que toda mercadería importada cuenta con derechos aduaneros, es por ello que señalan que para el ingreso de mercadería previamente se tiene que realizar el pago de los tributos, sin embargo los encuestados no ponen en práctica el pago de los tributos esto se debe a que las empresas importadoras cuenta con mas trabajadores de directores técnicos ya que ellos solo conocen que es lo que pide Aduanas para que el producto ingrese rápido y de esa manera no pierdan el BPA , asimismo es necesario pagar los derechos arancelarios a menos que se importe por un valor de 200 dólares.

**TABLA N°21 Es necesario considerar todos los gastos de importación para calcular el precio de venta**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ALGUNAS VECES	5	7,8	7,8	7,8
	CASI SIEMPRE	20	31,3	31,3	39,1
	SIEMPRE	39	60,9	60,9	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

**GRAFICO N°15. Es necesario considerar todos los gastos de importación para calcular el precio de venta**

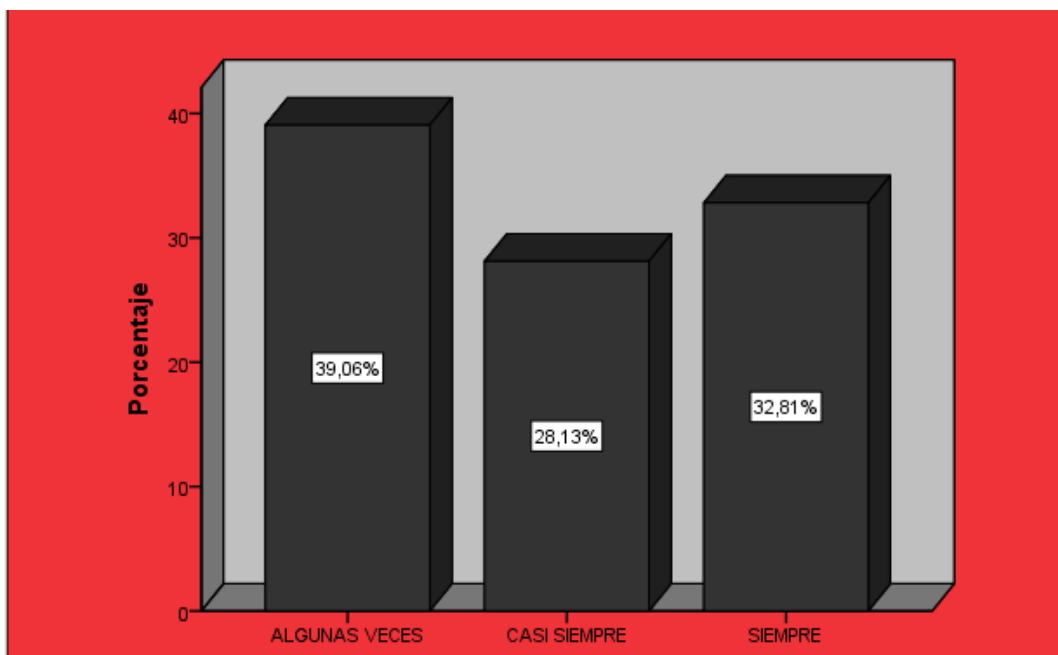


Interpretación: En la tabla N°21 y el gráfico N°15 se observa que la mayoría de los profesionales trabajadores de las empresas importadoras de equipos médicos conocen cuales son los gastos que se incurren en una importación y son pocos los trabajadores que señalan que no conocen cuales son los gastos que se debe utilizar para la determinación del precio de venta , a pesar de que los trabajadores tienen el conocimiento de que todos los gastos generados en una importación siempre se deben considerar para la determinación del precio de venta no lo ejecutan y eso se debe a que las empresas del rubro de importación prefieren enfocarse en no perder el certificado de BPA y el certificado de droguera y dejan en segundo plano los gastos que se consideran para que puedan obtener más ganancias.

**TABLA N°22 Es Necesario Basarse en el tratamiento contable para la digitación de una importación**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ALGUNAS VECES	25	39,1	39,1	39,1
	CASI SIEMPRE	18	28,1	28,1	67,2
	SIEMPRE	21	32,8	32,8	100,0
	Total	64	100,0	100,0	

**GRAFICO N°16. Es necesario basarse en el tratamiento contable para la digitación de una importación**



Interpretación: De los resultados obtenidos en la tabla N°22 y el gráfico N°16 se puede determinar que los el 71.87% de los trabajadores encuestados afirman que conocen cual es el tratamiento contable de una importación y además señalan que para realizar dicho tratamiento se debe utilizar las Normas Internacionales, mientras tanto el 28.13% de trabajadores señalan que no tienen el conocimiento de que normas utilizar, a pesar que la mayoría de trabajadores conoce como se realiza el tratamiento contable no lo ejecutan a la hora de registrar los documentos de la importación es por ello que los trabajadores que se encargar del registro deban conocer la NIC 2 Y NIC 11 ya que son las normas que se utilizan para el registro de una importación.



### 3.2. Validación de hipótesis

Para probar si las variables en estudio mantienen una relación o interdependencia, se debe realizar una prueba de coeficiente de correlación de Spearman, también conocida como prueba de hipótesis.

Tomas (2009), El coeficiente de Correlación de Spearman (Rho) es una prueba no paramétrica que mide la asociación o interdependencia entre dos variables discretas medidas, al menos una de ellas, en escala ordinal.

$$r = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)}$$

Donde:

Rs: coeficiente de correlación por rangos de spearman.

D: Diferencia entre los rangos (X menos Y).

n: número de datos .

A la vez señala que la interpretación del coeficiente Rho de Spearman es igual que la del coeficiente de correlación de Pearson, con valores que oscilan entre -1 y +1:

De 0,00 hasta 0,09 No hay Relación

De 0,10 hasta 0,0299 Relación muy débil

De 0,300 hasta 0,499 Relación débil

De 0,500 hasta 0,699 Relación moderada

De 0,700 hasta 0,899 Relación fuerte

De 0,900 hasta 0,999 Relación muy fuerte

1,00 Relación perfecta (p. 104)

### 3.2.1. Comparación de Hipótesis General:

#### Paso 1. Planteamiento de Hipótesis

El régimen aduanero determina el precio de venta en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017.

#### Paso 2. Coeficiente de correlación

Para determinar el rango de correlación de las variables los valores deben oscilar entre -1 y +1, donde los valores que se van aproximando a 1 son favorables mientras los valores próximos a -1 señalan una correlación negativa, si es 0 indica que no existe correlación .

Correlaciones			suma_variable_ 1	suma_variable _2
Rho de Spearman	suma_variable_1	Coeficiente de correlación	1,000	,844**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	64	64
	suma_variable_2	Coeficiente de correlación	,844**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	64	64

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Como se puede observar en los resultados de la tabla se determina que la correlación se encuentra en un grado fuerte de acuerdo a los valores que señala el autor Juakin Tomas.

#### Paso 3. Comprobación

Para la validación de la hipótesis se ha utilizado la prueba del coeficiente de correlación de Spearman ya que permite ver si existe correlación entre las variables de la investigación y se evalúa en base a los rangos anteriormente citados, los valores de la tabla indican que existe una correlación de 0,844 por lo que se define como una relación fuerte.

#### Paso 4. Discusión

El valor calculado en la prueba de Rho de Spearman es de 0,844 y está dentro de la tabla (0,700 hasta 0,899 Relación fuerte), es por ello que la hipótesis propuesta en la investigación no será rechazada. Por lo que se ha determinado que existe una relación fuerte entre la variable 1- régimen aduanero y variable 2- determinación del precio de venta.

#### 3.2.1. Comparación de Hipótesis Específica 1:

##### Paso 1. Planteamiento de Hipótesis

El precio de venta determina el ingreso de mercancías en las empresas importadoras de equipos médicos en el mercado de Lima, 2017.

##### Paso 2. Coeficiente de correlación

Para determinar el rango de correlación de las variables los valores deben oscilar entre -1 y +1, donde los valores que se van aproximando a 1 son favorables mientras los valores próximos a -1 señalan una correlación negativa, si es 0 indica que no existe correlación.

Correlaciones

			SUMA_HIP OTESIS_1	SUMA_HIP OTESIS_1 _DIMENSI ON_1
Rho de Spearman	SUMA_HIPOTESIS_1	Coeficiente de correlación	1,000	,555**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	64	64
	SUMA_HIPOTESIS_1 _DIMENSION_1	Coeficiente de correlación	,555**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	64	64

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Como se puede observar en los resultados de la tabla se determina que la correlación se encuentra en un grado moderado de acuerdo a los valores que señala el autor Joaquín Tomás.

### Paso 3. Comprobación

Para la validación de la hipótesis se ha utilizado la prueba del coeficiente de correlación de Spearman ya que permite ver si existe correlación entre las variables de la investigación y se evalúa en base a los rangos anteriormente citados, los valores de la tabla indican que existe una correlación de 0,555 por lo que se define como una relación moderada.

### Paso 4. Discusión

El valor calculado en la prueba de Rho de Spearman es de 0,555 y está dentro de la tabla (0,500 hasta 0,699 Relación moderada), es por ello que la hipótesis propuesta en la investigación no será rechazada. Por lo que se ha determinado que existe una relación moderada entre la variable 2- determinación del precio de venta y la dimensión 1- Ingreso de Mercancías extranjeras nacionalizadas

### 3.2.2. Comparación de Hipótesis Específica 2:

#### Paso 1. Planteamiento de Hipótesis

El precio de venta determina las formalidades aduaneras de las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017.

#### Paso 2. Coeficiente de correlación

Para determinar el rango de correlación de las variables los valores deben oscilar entre -1 y +1, donde los valores que se van aproximando a 1 son favorables mientras los valores próximos a -1 señalan una correlación negativa, si es 0 indica que no existe correlación.

#### Correlaciones

			SUMA_HIPO TESIS_1	SUMA_HIP OTESIS_2_ DIMENSION N_2
Rho de Spearman	SUMA_HIPOTESIS _1	Coeficiente de correlación	1,000	,583**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	64	64
	SUMA_HIPOTESIS _2_DIMENSION_2	Coeficiente de correlación	,583**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	64	64

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Como se puede observar en los resultados de la tabla se determina que la correlación se encuentra en un grado fuerte de acuerdo a los valores que señala el autor Juaquin Tomas.

### Paso 3. Comprobación

Para la validación de la hipótesis se a utilizado la prueba del coeficiente de correlación de Spearman ya que permite ver si existe correlación entre las variables de la investigación y se evalúa en base a los rangos anteriormente citados, los valores de la tabla indican que existe una correlación de 0,583 por lo que se define como una relación moderada.

### Paso 4. Discusión

El valor calculado en la prueba de Rho de Spearman es de 0,583 y está dentro de la tabla (0,500 hasta 0,699 Relación moderada), es por ello que la hipótesis propuesta en la investigación no será rechazada. Por lo que se ha determinado que existe una relación moderada entre la variable 2- determinación del precio de venta y la dimensión 2- formalidades aduaneras.

#### 3.2.3. Comparación de Hipótesis Especifica 3:

##### Paso 1. Planteamiento de Hipótesis

El régimen aduanero determina la estrategia de precios en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017.

##### Paso 2. Coeficiente de correlación

Para determinar el rango de correlación de las variables los valores deben oscilar entre -1 y +1, donde los valores que se van aproximando a 1 son favorables mientras los valores próximos a -1 señalan una correlación negativa, si es 0 indica que no existe correlación .

### Correlaciones

			SUMA_HIPOTESIS_3_VARIABLE_1	SUMA_HIPOTESIS_3_VARIABLE_1_DIMENSION_4
Rho de Spearman	SUMA_HIPOTESIS_3_VARIABLE_1	Coeficiente de correlación	1,000	,925**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	64	64
	SUMA_HIPOTESIS_3_VARIABLE_1_DIMENSION_4	Coeficiente de correlación	,925**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	64	64

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Como se puede observar en los resultados de la tabla se determina que la correlación se encuentra en un grado fuerte de acuerdo a los valores que señala el autor Juaquin Tomas.

#### Paso 3. Comprobación

Para la validación de la hipótesis se ha utilizado la prueba del coeficiente de correlación de Spearman ya que permite ver si existe correlación entre las variables de la investigación y se evalúa en base a los rangos anteriormente citados, los valores de la tabla indican que existe una correlación de 0,925 por lo que se define como una relación muy fuerte.

#### Paso 4. Discusión

El valor calculado en la prueba de Rho de Spearman es de 0,925 y está dentro de la tabla (De 0,900 hasta 0,999 Relación muy fuerte), es por ello que la hipótesis propuesta en la investigación no será rechazada. Por lo que se ha determinado que existe una relación moderada entre la variable 1- Régimen aduanero y la dimensión 4- estrategia de precios.



## CAPITULO IV

### DISCUSIÓN

#### 4. Discusión de resultados

El objetivo de la presente investigación es establecer la relación entre el Régimen Aduanero y la determinación del precio de venta en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima.

Para la validación de hipótesis se aplicó la prueba de correlación de Rho Spearman, según el autor Tomas, nos señala que los valores próximos a 1 indican una correlación fuerte y los que indican 0 señala que no hay correlación lineal, de esa manera se procederá a aceptar la hipótesis alternativa o aceptar la hipótesis nula.

Para la hipótesis general, existe una correlación entre el régimen aduanero y la determinación del precio de venta en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, aplicando el estadístico de correlación de Rho Spearman se obtuvo como resultado 0,844 es por ello que se acepta la hipótesis alternativa ya que existe una relación fuerte y se rechaza la hipótesis nula.

Dichos resultados se sustentan en la información de la tabla 7 , 8 y 18 que hace referencia a los tributos que se tienen que pagar en una importación y los factores que influyen para que se determine el precio de venta , es por ello que los trabajadores encuestados señalan que para nacionalizar una mercadería previamente se tiene que pagar los tributos aduaneros establecidos en la partida arancelaria de cada producto, a pesar de que los trabajadores tienen el conocimiento de dichos tributos no lo toman en cuenta y cometen irregularidades a la hora de ejecutar el pago de dichos impuestos que conocen cuales son los tributos que existen en una importación. Los profesionales trabajadores de las empresas importadoras de equipos médicos conocen que al nacionalizar la mercadería se genera la obligación tributaria, asimismo los trabajadores tienen el conocimiento que la obligación nace en la fecha que se numera la declaración. Los encuestados hacen referencia que la demanda y oferta son factores importantes para la fijación de precios ya que se va a determinar la cantidad de productos que podemos importar y si se van a vender todos sin embargo son pocos los profesionales que señalan que no es importante tener esos factores, del mismo modo los trabajadores consideran esos factores para poder importar los productos mas no para la determinación de los precio es por ello que algunas veces llegan al equilibrio entre la oferta y la demanda.

Los resultados de la presente investigación guardan relación con los resultados obtenidos en la investigación.

La opinión de Girao (2016) : el cual concluye que el régimen de importación para el consumo es considerado como el régimen aduanero principal por generar al Estado importantes ingresos económicos a diferencia de otros regímenes aduaneros, siendo una herramienta fundamental en la recaudación de los tributos aduaneros,

Para la hipótesis específica 1, de acuerdo a los resultados obtenidos existe una relación entre el precio de venta y el ingreso de mercaderías extranjeras nacionalizadas en las empresas importadoras de equipos médicos del Cercado de Lima, 2016; aplicando el coeficiente del Rho Spearman existe una correlación de 0,555 por lo que se define como una relación moderada.

En las tablas N° 13, 17, 21 donde hace referencia la importancia de que al ingresar un producto pasa por algún control y además que se debe considerar todos los costos incurridos en la importación para la determinación de precios. Es por ello que la mayoría de profesionales conocen que es necesario que el producto importado pase por el control respectivo ya que de esa manera se puede verificar que el producto cuente con los registros respectivos mientras tanto son pocos trabajadores que señalan que solo se debe utilizar en algunas ocasiones y en productos seleccionados. Con la aplicación de una de las estrategias de precio, una de ella llamada Statu Quo se podrá determinar un precio de venta adecuado lo cual permitirá obtener ganancias ya que para la determinación de dicho precio se considera todos los costos incurridos sin embargo la mayoría de los trabajadores lo conocen pero no lo utilizan para la determinación del precio de venta por lo tanto la empresa no determina un precio para cada producto importado. Los gastos que se incurren en una importación se deben incluir para la determinación del precio de venta, a pesar de que los trabajadores tienen el conocimiento de que todos los gastos generados en una importación no lo ejecutan y eso se debe a que las empresas del rubro de importación prefieren enfocarse en no perder el certificado de BPA y el certificado de droguera y dejan en segundo plano los gastos que se consideran para que puedan determinar si en realidad están obteniendo ganancias. Para lo cual los resultados de la presente investigación guardan relación con:

La opinión de Ancco (2015) concluye que la hipótesis general planteada fue validada y afirmada de tal manera que los costos de importación inciden en la

determinación de precios en las empresas importadoras de vehículos menores del distrito de San Martín de Porres en el periodo 2015, ello se concluye según los resultados obtenidos porque el estudio revela que las empresas al momento de determinar el precio de venta al consumidor final identifica los costos incurridos en la importación, y otros costos relacionados, muy aparte del margen de utilidad, que también es determinante; si los costos de importación son determinados correctamente tendremos una estructura de costos válida para determinar los precios de venta, lo cual permitirá determinar un margen razonable sobre el costo para la obtención de las ganancias en la empresa.

Para la hipótesis específica 2, existe la relación entre el precio de venta y las formalidades aduaneras en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017; aplicando la prueba de Rho Spearman dio como resultado 0,583 es por ello que existe una relación moderada.

En las tablas 7, 8, 10 y 11 hace referencia a la obligación aduanera y otros tributos que se paga al ingresar una mercadería al territorio peruano a la como se llena la DUA es por ello que todos los gastos son incluidos para poder determinar el precio de venta. Los trabajadores tienen el conocimiento que la obligación nace en la fecha que se numera la declaración es decir cuando el producto este en el territorio peruano. Si el producto tiene algunos derechos compensatorios o derechos antidumping serán señaladas de las partidas arancelarias y estos impuestos solo se dan en los productos que dañen o perjudiquen a la producción peruana. asimismo el llenado de la DUA es fácil y consta de tres ejemplares en el cual el primero contiene los datos generales del régimen, y el segundo los datos de la transacciones a las mercancías, y por ultimo esta los datos de la deuda y que régimen se utiliza.

Para lo cual los resultados de la presente investigación guardan relación con los resultados obtenidos en la investigación.

La opinión de Rosa (2012) concluye que la doctrina tributaria dominante llama hipótesis de incidencia tributaria es llamada por otras con distintos nombres, así tenemos, por ejemplo, a la doctrina y legislación española que la llama hecho imponible. Se entenderá por importación al ingreso físico, electrónico o similares de un bien (bien mueble corporal o incorporeal) proveniente del exterior al territorio

aduanero, entendiéndose como exterior a un país extranjero, zona franca o CETICOS.

Para la hipótesis específica 3, existe la relación entre régimen aduanero y estrategia de precios en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima; aplicando la prueba de Rho Spearman dio como resultado 0,925 es por ello que existe una relación muy fuerte.

En las tablas 15, 16, 17 y 18 hace referencia a los factores externos y las estrategias de precios que se deben considerar para la fijación del precio de venta incluyendo los gastos incurridos en la importación. Lo más adecuado es aplicar una estrategia de precio, entre ellos tenemos al precio desnatado, precio de penetración en esta estrategia solo se utiliza cuando la empresa recién se está lanzando al mercado, estrategia statu quo. Los encuestados señalan que la demanda y oferta son factores importantes para la fijación de precios ya que se va a determinar la cantidad de productos que podemos importar y si se van a vender todos sin embargo son pocos los profesionales que señalan que no es importante tener esos factores, del mismo modo los trabajadores consideran esos factores para poder importar los productos mas no para la determinación de los precio es por ello que algunas veces llegan al equilibrio entre la oferta y la demanda.

Para lo cual los resultados de la presente investigación guardan relación con los resultados obtenidos en la investigación.

Gilio (2014), concluye que los métodos existentes para el establecimiento de precios, el más acertado a criterio de los interesados, es el de fijación de precios en base al costo, por lo que se recomienda implementar un sistema de costo el mismo que le permita optimizar sus recursos y sobre todo obtener el costo real del producto terminado, para en base a este reestructurar el precio de venta actual

CAPITULO V  
CONCLUSIONES

## 5. Conclusiones

1. De acuerdo a los resultados de la presente investigación se concluye que los empresarios y trabajadores de las empresas importadoras de equipos médicos en Cercado de Lima conocen las obligaciones aduaneras y gastos que se incurren en una importación sin embargo no lo toman en cuenta. Asimismo no consideran los gastos incurridos para la determinación del precio de venta teniendo como consecuencia menores ganancias.
2. Según los resultados obtenidos se concluye que la empresa no realiza un adecuado registro contable de la importación a pesar que los trabajadores tienen el conocimiento, asimismo tendrán como consecuencia problemas tributarios.
3. Según los resultados obtenidos se concluye que los empresarios manejan de manera adecuada la DUA ya que señalan que dicho documento consta de tres ejemplares en el cual el primero contiene los datos generales del régimen, y el segundo los datos de la transacciones a las mercancías, y por ultimo esta los datos de la deuda y que régimen se utiliza.
4. Al analizar los resultados, se concluye que si el contribuyente realiza una importación que no supere los 200 dólares americanos podrá acceder al importa fácil de esa manera se evitara realizar los trámites aduaneros, si supera podría pagar obligaciones aduaneras, es un beneficio para las empresas porque podrán importar algunos productos y no tendrán que esperar varios meses por el producto de esa manera podrán vender más y obtener mayores ingresos.

CAPITULO VI

RECOMENDACIONES



## 1. Recomendaciones

1. Capacitar a cada uno de los miembros del área de contabilidad y contar con un especialista externo del área de tributación para que de esa manera eviten a futuro algún tipo de multa
2. Se recomienda a las empresarios a implementar las estrategias de precios teniendo en cuenta los factores externos que puedan influir para la compra del producto, asimismo ayudara a la empresa a establecer un adecuado precio de venta.
3. La empresa debería enfocarse en pagar los tributos aduaneros y revisar la partida arancelaria para que pueda visualizar que impuestos le corresponde por cada producto que se quiere importar.
4. Se recomienda a la empresa contar con un área de importaciones para que de esa manera se realice de manera adecuada el llenado de la DUA y a la vez importen a través del importa fácil si es algún derivado de equipos médicos tenga un precio menor de 200 dólares americanos.

CAPITULO VII  
REFERENCIAS

### Referencias bibliográficas

Alcolea, J. (2013). Fijación de precios: penetración vs descremado. Marketing, finanzas y economía.

Recuperado de:

<http://alcoleatorrano.blogspot.pe/2013/03/fijacion-de-precios-penetracion-y.html>

Álvarez y Cárdenas.(2013-2014).*Aplicación de los regímenes aduaneros (10 y 70) en depósito temporal y aduanero de las importaciones aplicadas en la empresa Adapaustro S.A.*( Tesis para optar de Contadora Publica Auditora)

Alvira, F. (2011). La encuesta: Una perspectiva general metodológica (2da. Ed.).Montalbán: Madrid

Recuperado de:

[https://books.google.com.pe/books?id=GbZ5JOIoDEC&printsec=frontcove&dq=encuesta&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi\\_3J4l8rWAhVByyYKHX8MBrkQ6AEIJTAA#v=onepage&q=encuesta&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=GbZ5JOIoDEC&printsec=frontcove&dq=encuesta&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi_3J4l8rWAhVByyYKHX8MBrkQ6AEIJTAA#v=onepage&q=encuesta&f=false)

Ancco, E. (2015). Costos de importación y su incidencia en la determinación de precio de venta en las empresas importadoras de vehículos menores en el distrito de san Martin de Porres, periodo 2015 (tesis de titulado, Universidad Cesar Vallejo).

Bajo, o. (1991). Teorías del comercio exterior. (1. Ed.). Barcelona-España.

Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=99HyPYGM5EUC&pg=PA31&dq=teoria+neoclasica+del+comercio+internacional&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwif1YGHs9PWAhWBPIYKHYggArgQ6wElKzAB#v=onepage&q=teoria%20neoclasica%20del%20comercio%20internacional&f=false>

Bassallo, C. (2012). Código Tributario para contadores. Lima: GACETA JURIDICA.

Basauri, R. (2013). *IGV e ISC, Analisis y aplicación práctica*. Lima: ENTRELINEAS SRL.

Bernal, C. (2006). Metodología de la investigación para administración, economía y ciencias sociales. (2da. ED.). México.

Recuperado de:

[https://books.google.com.pe/books?id=h4X\\_eFai59oC&printsec=frontcover&dq=metodolog%C3%ADa+de+la+investigaci%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjMv6yUj8rWAhXDSCYKHdR7BsEQ6AEIKzAB#v=onepage&q=metodolog%C3%ADa%20de%20la%20investigaci%C3%B3n&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=h4X_eFai59oC&printsec=frontcover&dq=metodolog%C3%ADa+de+la+investigaci%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjMv6yUj8rWAhXDSCYKHdR7BsEQ6AEIKzAB#v=onepage&q=metodolog%C3%ADa%20de%20la%20investigaci%C3%B3n&f=false)

Cruz (2013). *Drawback: a la luz del principio de legalidad*. (Tesis para optar Magister en derecho de la Empresa con mención en Gestión Empresarial, universidad Cesar Vallejo).

Fleimant. J. (2008). Evaluación Integral para implantar modelos de calidad. Editorial Pax: México.

Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=jB7FE7eWAYC&pg=PA165&dq=cuestionario&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwjrY2Yh8vWAhXG7yYKHes6AUA4ChDoAQhDMAY#v=onepage&q=cuestionario&f=false>

Gilio, R. (2012). Importancia de los costos por órdenes de producción para determinar el precio de venta de las fibras textiles de la empresa tejicroch SAC, ate, Lima (tesis de titulado, Universidad Cesar Vallejo).

Girao. (2016). *La medida de incautación en la investigación del delito de defraudación de rentas de aduanas en el régimen de importación para el consumo*. (Tesis para Magíster en Derecho Penal de la Universidad Pontifica Universidad Católica del Perú).

Gorospe, J. (2012). *Derecho Financiero y Tributario*. (2. Ed.). Madrid: DYKINSON, S.L.

Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=DyZyCwAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Grande, I. (2005). *Marketing de los servicios*. (4ta .Ed.). Madrid.

Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=ftF0BQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=inauthor:%22Idefonso+Grande+Esteban%22&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiuxt2g1tjWAhWDSSYKHd4RADYQ6wEINTAC#v=onepage&q&f=false>

Gómez, M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. (1. Ed). Argentina.

Recuperado de:

<https://books.google.com.pe/books?id=9UDXP4U7aMC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Indesta. (2013). *Colección Normas Legales*. Perú: GRÁFICA DELVI S.R.L.

Lay, J. (2014). *Derecho aduanero*. LIMA: GRIJLEY

Matssura, H. (2012). *Comercio Exterior y Operatividad Aduanera, Regímenes y regulaciones*. Lima: Universidad De San Martín De Porres. Fondo Editorial.

Oliva (2014). *Diagnóstico de sobre costos de las importaciones vía aérea del mercado farmacéutico de lima*. (Tesis para obtener el título profesional de Lic. Negocios .internacionales, Universidad Cesar Vallejo).

Pozo, R. (2011). *Incidencia de los sistemas de costos en la fijación de precios de la asociación de productores agropecuarios unión libre* (Tesis de titulado, Universidad Técnica de Ambato).

Recuperado de

<http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1929/1/TA0192.pdf>.

Rvenue, G (s.f) *Customs Procedures*. (vol.1). Empowered lives resilient nations.

Recuperado de:

[http://gra.gov.gh/docs/info/customs/customs\\_procedures.pdf](http://gra.gov.gh/docs/info/customs/customs_procedures.pdf)

Rosado (2014). *Importaciones de bienes y el proceso de liberaciones del ministerio de educación* 2013. (Tesis título profesional de Contador Público, Universidad Cesar Vallejo).

Rosas. (2012). El derecho Comunitario Andino y el aspecto material y temporal de la hipótesis de incidencia tributaria de la norma tributaria que regula los derechos de aduanas que surgen en el contexto del régimen aduanero de importación para el consumo (tesis de titulado, Universidad Cesar Vallejo).

Tavala, O. (2014). *Diccionario Aduanero*. BUENOS AIRES: VALLETTA.

Tomas, J. (2009). Fundamentos de bioestadística y análisis de datos para enfermería. ( 1 Ed.). Barcelona- España.

<https://books.google.com.pe/books?id=MHgap8IN124C&pg=PA104&dq=rho+spearman&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjBjuGgoZPXAhVG7yYKHcuSD0EQ6AEIODAC#v=onepage&q=rho%20spearman&f=false>

Vilches, A. (2014). *Gestión Aduanera del Comercio Internacional*. [s.l.] : NUEVOS NEGOCIOS EN LA RED.

Vásquez et al, (2006). Introducción a las técnicas cualitativas de investigación aplicadas en salud. (1° ed). España: Universidad autónoma.

Vera. M. (2010). Los Incoterms paso a paso. (2da. Ed.).

Recuperado de:

[https://books.google.com.pe/books?id=uWNmDAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=incoterms&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwil2cex\\_trWAhVK6yYKHTypDQ8Q6AEIQDAF#v=onepage&q=incoterms&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=uWNmDAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=incoterms&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwil2cex_trWAhVK6yYKHTypDQ8Q6AEIQDAF#v=onepage&q=incoterms&f=false)

Villanueva, W. (2014). *Tratado del IGV regímenes general y especiales*. (1ª. Ed), Lima: PACÍFICO EDITORES SAC.

Zegal, R. (2013). *Derecho Aduanero*. (1ª. Ed), Perú: EDITORIAL SAN MARCOS EIRL.

ANEXOS



## ANEXO 1: Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGIA
<u>GENERAL</u> ¿De qué manera el régimen aduanero determina el precio de venta en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017?	<u>GENERAL</u> Demostrar de qué manera el régimen aduanero determine el precio de venta en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017.	<u>GENERAL</u> El precio de venta determina el ingreso de mercancías en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017	REGIMEN ADUANERO	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tributos aduaneros</li> <li>- Nacimiento de la obligación</li> <li>- Determinación de la obligación</li> <li>- Imposiciones a la importación</li> <li>- Transmisión electrónica de la DUA</li> <li>- Cancelación de garantías</li> <li>- Canal de control</li> <li>- Revisión documentaria</li> </ul>	<p><b>1. TIPO DE ESTUDIO</b> El tipo de estudio a realizar es descriptivo-correlacional, porque se describirá cada una de las variables y correlacional porque se explicará la relación entre la variable 1 y variable 2.</p> <p><b>2. DISEÑO DE ESTUDIO</b> El tipo de diseño a realizar es no experimental, porque no manipularemos las variables.</p> <p><b>POBLACIÓN</b></p> <p><b>3. TIPO DE MUESTRA</b> Se utilizara el muestro probabilístico, subgrupo de la población en el que todos los elementos de esta tienen la posibilidad de ser elegidos.</p> <p><b>4. TAMAÑO DE MUESTRA</b> La unidad de análisis de estudio se extraerá de la población utilizando la fórmula de muestreo probabilístico.</p> <p><b>5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS</b>  <b>Variable 1: REGIMEN ADUANERO</b>  <b>Técnica:</b> La técnica a utilizar será la encuesta  <b>Instrumento:</b> El instrumento será el cuestionario que es de elaboración propia.  <b>Variable 2: PRECIO DE VENTA</b>  <b>Técnica:</b> La técnica a utilizar será la encuesta  <b>Instrumento:</b> El instrumento será el cuestionario que es de elaboración propia.</p>
<u>ESPECIFICO</u> ¿De qué manera el precio de venta determina con el ingreso de mercancías en las empresas importadoras en el Cercado de Lima, 2017?	<u>ESPECIFICO</u> Demostrar de qué manera el precio de venta determina el ingreso de mercancías en las empresas importadoras en el Cercado de Lima, 2017.	<u>ESPECIFICO</u> El precio de venta determina con las obligaciones aduaneras de las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017.			
<u>ESPECIFICO</u> ¿De qué manera el precio de venta determina con las obligaciones aduaneras en las empresas importadoras en el Cercado de Lima, 2017?	<u>ESPECIFICO</u> Demostrar de qué manera el precio determina con las obligaciones aduaneras en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017.	<u>ESPECIFICO</u> el régimen aduanero de importación para el consumo de equipos médicos tiene relación con la legislación aduanera en el distrito de san Luis ,año 2016	PRECIO DE VENTA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precio desnatado</li> <li>- Precio de penetración</li> <li>- Precio de statu quo</li> <li>- demanda y oferta</li> <li>- valor CIF</li> <li>- Derechos e impuestos</li> <li>- Gastos de importación</li> <li>- Tratamiento contable</li> </ul>	
<u>ESPECIFICO</u> ¿De qué manera el régimen aduanero determina con la estrategia de precios en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017?	<u>ESPECIFICO</u> Demostrar de qué manera el régimen aduanero determina con la estrategia de precios en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017.	<u>ESPECIFICO</u> El régimen aduanero determina con la estrategia de precios en las empresas importadoras de equipos médicos en el Cercado de Lima, 2017			



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Solo gana los que quieren salir adelante

### CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita):

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en Contabilidad

El título nombre de mi proyecto de investigación es: **"REGIMEN ADUANERO Y LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA EN LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE EQUIPOS MEDICOS EN EL CERCADO DE LIMA, 2017"** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Ivonne Carbajal Quispe

D.N.I. 71467519

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: "REGIMEN  
ADUANERO Y LA DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA EN LAS EMPRESAS  
IMPORTADORAS DE EQUIPOS MEDICOS EN EL CERCADO DE LIMA, 2017".**

Nº	DIMENSIONES / Items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
	<b>VARIABLE INDEPENDIENTE: Régimen Aduanero</b>							
	<b>DIMENSIÓN 1: Regimen Aduanero</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Considera usted que se deba realizar el pago de los tributos aduaneros al ingresar una mercadería al territorio peruano							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
2	Considera usted que la obligación tributaria nace al nacionalizar la mercancía							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
3	La finalidad de la determinación tributaria se da en el proceso de la liberación del bien							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
4	Considera usted que se deba realizar la imposición en algunos productos importados							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
	<b>DIMENSIÓN 2: Formalidades Aduaneras</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
5	Realiza usted el correcto llenado del formulario de transmisión electrónica de la DUA al realizar una importación							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
6	Considera usted que se deba utilizar algún tipo de garantía en caso de una importación							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
7	Considera usted que es necesario que los productos importados pasen por los canales de control							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
8	Considera usted necesario que el producto ingresado al país pase por una revisión documental							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
	<b>VARIABLE DEPENDIENTE: Precio de venta</b>							
	<b>DIMENSIÓN 1: Estrategia de Precios</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
9	Considera usted que el precio desnatado se debe dar en un producto innovador							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							

10	Considera usted que la mejor estrategia sería colocar un precio de penetración al producto importado							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
11	El precio statu quo debe considerarse como una de las principales estrategias para la fijación del precio							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
12	Los factores externos de la demanda y oferta son importantes para la fijación de precios							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
DIMENSIÓN 2: Costos del Producto		Si	No	Si	No	Si	No	
13	Considera usted necesario la utilización del incoterm CIF en las operaciones de compraventa							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
14	Considera usted que se deba pagar los derechos aduaneros al realizar una importación							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
15	Es necesario considerar todos los gastos de importación para calcular el precio de venta							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
16	Es necesario basarse en el tratamiento contable para la digitación de una importación							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							

Observaciones (precisar si hay

Suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]** **Aplicable después de corregir [ ]**

No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador:

DNI: 87403418

Especialidad del

validador: DRA EN CONTABILIDAD

14 de septiembre del 2017

<sup>1</sup>Partinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

  
 Firma del Experto Informante.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

*Unir para ir, unir para crecer, unir para avanzar*

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita):

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en Contabilidad.

El título nombre de mi proyecto de investigación es: **"REGIMEN ADUANERO Y LA DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA EN LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE EQUIPOS MEDICOS EN EL CERCADO DE LIMA, 2017"** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Ivonne Carbajal Quispe

D.N.I. 71467519

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: "REGIMEN  
ADUANERO Y LA DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA EN LAS EMPRESAS  
IMPORTADORAS DE EQUIPOS MEDICOS EN EL CERCADO DE LIMA, 2017".**

Nº	DIMENSIONES / Items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Superencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>VARIABLE INDEPENDIENTE: Régimen Aduanero</b>							
	<b>DIMENSIÓN 1: Régimen Aduanero</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Considera usted que se debe realizar el pago de los tributos aduaneros al ingresar una mercadería al territorio peruano							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
2	Considera usted que la obligación tributaria nace al nacionalizar la mercancía							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
3	La finalidad de la determinación tributaria se da en el proceso de la liberación del bien							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
4	Considera usted que se debe realizar la imposición en algunos productos importados							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
	<b>DIMENSIÓN 2: Formalidades Aduaneras</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
5	Realiza usted el correcto llenado del formulario de transmisión electrónica de la DUA al realizar una importación							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
6	Considera usted que se debe utilizar algún tipo de garantía en caso de una importación							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
7	Considera usted que es necesario que los productos importados pasen por los canales de control.							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
8	Considera usted necesario que el producto ingresado al país pase por una revisión documental							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
	<b>VARIABLE DEPENDIENTE: Precio de venta</b>							
	<b>DIMENSIÓN 1: Estrategia de Precios</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
9	Considera usted que el precio desnatado se debe dar en un producto innovador							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							



10	Considera que la mejor estrategia sería colocar un precio de penetración al producto.						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						
11	Conoce usted de que se trata la estrategia de precio statu quo						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						
12	Considera que los factores externos de la demanda y oferta son importantes para la fijación de precios.						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						
	DIMENSIÓN 2: Costos del Producto	Si	No	Si	No	Si	No
13	Conoce los factores que son incluidos en el Incoterms CIF						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						
14	Considera que son adecuados los derechos aduaneros que se paga en una importación.						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						
15	Considera que es necesario considerar todos los gastos de importación para calcular el precio de venta.						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						
16	Es necesario basarse en el tratamiento contable para la digitación de una importación						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						

Observaciones (precisar si hay)

Suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable** ☒ **Aplicable después de corregir** ☐  
**No aplicable** ☐

Apellidos y nombres del juez validador: Sandra Lagana Hyma  
 DNI: 4.517.011.515.22

Especialidad del validador: Contable

14 de septiembre del 2017

\*Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
 \*Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.  
 \*Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.  
 Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

  
 Firma del Experto Informante.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Tú eres como los que querrán salir adelante

### CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita):

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en Contabilidad

El título nombre de mi proyecto de investigación es: **"REGIMEN ADUANERO Y LA DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA EN LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE EQUIPOS MEDICOS EN EL CERCADO DE LIMA, 2017"** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Ivonne Carbajal Quispe

D.N.I. 71467519



**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: "REGIMEN  
ADUANERO Y LA DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA EN LAS EMPRESAS  
IMPORTADORAS DE EQUIPOS MEDICOS EN EL CERCADO DE LIMA, 2017".**

Nº	DIMENSIONES / Items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>VARIABLE INDEPENDIENTE: Régimen Aduanero</b>							
	<b>DIMENSIÓN 1: Régimen Aduanero</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
1	Considera usted que se deba realizar el pago de los tributos aduaneros al ingresar una mercadería al territorio peruano							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
2	Considera usted que la obligación tributaria nace al nacionalizar la mercancía							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
3	La finalidad de la determinación tributaria se da en el proceso de la liberación del bien							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
4	Considera usted que se deba realizar la imposición en algunos productos importados							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
	<b>DIMENSIÓN 2: Formalidades Aduaneras</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
5	Realiza usted el correcto llenado del formulario de transmisión electrónica de la DUA al realizar una importación							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
6	Considera usted que se deba utilizar algún tipo de garantía en caso de una importación							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
7	Considera usted que es necesario que los productos importados pasen por los canales de control							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
8	Considera usted necesario que el producto ingresado al país pase por una revisión documental							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							
	<b>VARIABLE DEPENDIENTE: Precio de venta</b>							
	<b>DIMENSIÓN 1: Estrategia de Precios</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
9	Considera usted que el precio desnatado se debe dar en un producto innovador							
a	Nunca							
b	Casi Nunca							
c	Algunas veces							
d	Casi siempre							
e	Siempre							

10	Considera usted que la mejor estrategia sería colocar un precio de penetración al producto importado						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						
11	El precio statu quo debe considerarse como una de las principales estrategias para la fijación del precio						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						
12	Los factores externos de la demanda y oferta son importantes para la fijación de precios						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						
	<b>DIMENSIÓN 2: Costos del Producto</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
13	Considera usted necesario la utilización del incoterm CIF en las operaciones de compraventa						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						
14	Considera usted que se deba pagar los derechos aduaneros al realizar una importación						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						
15	Es necesario considerar todos los gastos de importación para calcular el precio de venta						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						
16	Es necesario basarse en el tratamiento contable para la digitación de una importación						
a	Nunca						
b	Casi Nunca						
c	Algunas veces						
d	Casi siempre						
e	Siempre						

Observaciones (precisar si hay

Suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [✓]**    **Aplicable después de corregir [ ]**

No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador: LOJAL LOLI BERNARD

DNI: 17898066

Especialidad del validador: DR EN ADMINISTRACION

14 de septiembre del 2017

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.  
**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.



Firma del Experto Informante.

DS 253683-2017



LIMA, 15 DE SEPTIEMBRE DEL 2017

Sr.

Luis Castañeda Lossio

Alcalde de Lima

Presente -.

De mis consideraciones:

Por la presente es grato dirigirme a usted para saludarlo y al mismo tiempo para manifestarle mi petición :

Solicito a usted mediante esta carta el número de empresas que hay en el distrito de Cercado de Lima dedicado al rubro de importacion y venta de equipos medico, dicha informacion será utilizada para sacar la población y muestra que será puesta mi tesis.

Le agradezco de antemano su rápida respuesta y me despito cordialmente,

IVONNE CARBAIAL QUISPE

DNI. 71467519

**EMPRESAS QUE SOLICITARON LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO EN EL CERCADO DE LIMA  
CON GIROS A FIN DE IMPORTACIÓN / VENTA DE EQUIPOS MEDICO**

TRADES	AÑO	EXP	RESOLUCION	RUC	RAZON SOCIAL	DIRECCION ESTABLECIMIENTO
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2014	0000039431-2014	0000000332	20515053442	INVERSIONES JAREH E.I.R.L.	JR. MOQUEGUA 270 INT. 123
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2014	0000040384-2014	0000000338	20535921394	BOTICA DENTAL EBEN - EZER E.I.R.L.	JR. MOQUEGUA 270 INT. 121
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2014	0000045825-2014	0000000372	20515359959	ORTHOSUR SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	JR. MOQUEGUA 270 INT. 115
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2009	0000008905-2009	0000000224	20517393887	J & GR EQUIPOS MEDICOS S.R.L.	JR. MOQUEGUA 616
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2014	0000064635-2014	0000000551	20100579228	E. B. PAREJA LECAROS S.A.	JR. MOQUEGUA 270 INT. 116
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2008	0000031373-2008	0000000453	20503839891	IMPORTACIONES DAYANH DENTAL S.A.C.	JR. MOQUEGUA 270 INT. 119
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2016	0000064175-2016	0000000809	20555931248	REPRESENTACIONES 4R E.I.R.L.	JR. MOQUEGUA 624 MZ. 22 LT. 03
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2017	0000067062-2017	0000000768	20535921394	BOTICA DENTAL EBEN - EZER E.I.R.L.	JR. MOQUEGUA 270 INT. 121
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2008	0000075971-2008	0000001524	20518316673	ODONTOVIA S.R.L.	JR. MOQUEGUA 270 INT. 176
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2006	0000026739-2006	0000001603	20391026336	INTERSERVICE PERU HOSPITAL S.R.L.	JR. MOQUEGUA 628 INT. 301
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2016	0000158576-2016	0000002506	20601307082	TMC INNOVACION E.I.R.L.	JR. MOQUEGUA 270 INT. 176
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2007	0000062867-2007	0000002264	20100579651	DIDENT S.R.LTDA.	JR. MOQUEGUA 270 INT. 134
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2007	0000063710-2007	0000002272	20100579651	DIDENT S.R.LTDA.	JR. MOQUEGUA 270 INT. 131
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2007	0000063714-2007	0000002273	20100579651	DIDENT S.R.LTDA.	JR. MOQUEGUA 270 INT. 132
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2017	0000184450-2017	0000002957	20558890828	GRUPO MOYA PERU E.I.R.L. - GRUPO MOYAPE E.I.R.L.	JR. MOQUEGUA 270 INT. 125
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2016	0000225292-2016	0000003808	20600201302	PHAXI PERU E.I.R.L.	JR. MOQUEGUA 600
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2016	0000239811-2016	0000004115	20555896494	TINO MEDIC S.A.C.	JR. MOQUEGUA 270 INT. 130
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2007	0000089143-2007	0000003357	20507113231	ERDISA S.A.C.	JR. MOQUEGUA 270 INT. 127
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	2006	0000091462-2006	0000006095	20513086203	MEDICAL RETES VASQUEZ E.I.R.L.	JR. MOQUEGUA 614 INT. 101

FUENTE SISLIC

RESPONSABLE DE FILTRO: ABRAHAM CASAS



